

**In opdracht van het ministerie van VROM**

**Verhuismobiliteit:  
een literatuurstudie naar belemmeringen  
tot verhuizen**

**Jos van Ommeren**

**december 2006**

Vrije Universiteit  
Faculteit der Economische Wetenschappen en Bedrijfskunde  
Afdeling Ruimtelijke Economie  
De Boelelaan 1105  
1081 HV Amsterdam  
Tel: 020-5986096  
Email: [jommeren@feweb.vu.nl](mailto:jommeren@feweb.vu.nl)



## De belangrijkste 10 conclusies van dit rapport

1. Volgens de economische theorie zou de overheid het verhuizen beter aan de markt kunnen overlaten. Het ligt niet voor de hand om verhuizen te belasten of te subsidiëren vanwege externe effecten (zie § 2.1).
2. De verhuismobiliteit is in Nederland iets lager dan een eeuw geleden. De gemiddelde verhuismobiliteit is ongeveer gelijk aan het Europese gemiddelde. De verhuismobiliteit van huurders is lager dan in andere Europese landen (zie § 2.2).
3. De overdrachtsbelasting beïnvloedt de verhuismobiliteit van kopers negatief. In landen met een lagere overdrachtsbelasting is de mobiliteit van kopers aanmerkelijk hoger (zie §4.2).
4. Er zijn geen goede redenen om eigen woningbezit sterk te stimuleren en daarmee de niet-gereguleerde huurmarkt te marginaliseren. In deze huurmarkt zijn de belemmeringen tot verhuizen veel kleiner dan in andere woningmarktsectoren (zie hoofdstuk 5).
5. Prijsregulering heeft een negatief effect op de mobiliteit in de huursector (zie § 6.2).
6. De lage mobiliteit in de sociale huursector wordt mede veroorzaakt door het verschil tussen de gereguleerde prijs en de hypothetische marktprijs (zie § 6.2).
7. Gemeentelijke beperkingen verstoren de markt en blijken de keuzevrijheid van huishoudens m.b.t. verhuizen aan te tasten (zie hoofdstuk 9).
8. Verhuisonkostenvergoedingen door werkgevers blijken verhuismobiliteit te stimuleren (zie hoofdstuk 10).
9. Huurprijsregulering en transactiekosten in de koopmarkt leiden beiden tot langere woon-werkafstanden (zie § 4.2.3 en § 6.4).
10. Het afschaffen van de overdrachtsbelasting leidt tot een stijging van circa 1 procentpunt verhuizingen per jaar. Historisch gezien is een stijging van de gemiddelde verhuismobiliteit van 10 procent per jaar naar 11 procent per jaar een sterke stijging (zie § 4.2.3).

Op basis van bovenstaande conclusies, is het aan te bevelen belemmeringen tot verhuizen te verminderen door:

1. De overdrachtsbelasting sterk te verlagen (en het verlies aan inkomsten voor de overheid eventueel te compenseren met een verhoging van de belasting op de waarde van de woning) (zie §4.2 en §4.4).
2. Tegelijkertijd aftrekposten af te schaffen die gerelateerd zijn aan verhuizen (zoals notaris-, taxatiekosten en de kosten op het verkrijgen van een hypotheek) (zie §4.5).
3. De gemeentelijke beperkingen op verhuizen geheel af te schaffen (zie hoofdstuk 9).
4. Verhuisonkostenvergoedingen door werkgevers te stimuleren, bijvoorbeeld door de belastingvrije voet van deze vergoedingen te verhogen. Dit vermindert de negatieve effecten van bestaande verhuisbelemmeringen op het functioneren van de arbeidsmarkt en op de omvang van het woonwerkverkeer (zie hoofdstuk 10).
5. De niet-gereguleerde huurmarkt te bevorderen door aanpassingen in de prijsregulering van huurwoningen en fiscale behandeling van koopwoningen (zie hoofdstukken 5, 6).

Verder onderzoek naar de effecten van huurprijsregulering, gemeentelijke beperkingen, verhuisonkostenvergoeding en overdrachtsbelasting op verhuismobiliteit is aanbevolen.



## Inhoudsopgave

1	Samenvatting .....	1
2	Verhuismobiliteit en welvaartseconomie.....	3
2.1	Transactiekosten .....	3
2.2	Verhuismobiliteit en overheidsingrijpen .....	5
3	Elementaire gegevens .....	6
3.1	Verhuisbewegingen in Nederland: een historisch perspectief.....	6
3.2	Internationale verschillen in verhuisbewegingen .....	6
3.3	Versillen in verhuismobiliteit naar woningmarktsector .....	7
3.4	Versillen in verhuismobiliteit tussen groepen.....	8
4	Verhuismobiliteit van huiseigenaren .....	9
4.1	Fiscale behandeling van de eigen woning .....	9
4.2	Overdrachtsbelasting.....	10
4.2.1	Theoretische studies .....	10
4.2.2	Empirische studies.....	11
4.2.3	De consequenties van een verlaging van de overdrachtsbelasting.....	12
4.3	Hypotheekrenteaftrek.....	15
4.3.1	Effect op verhuismobiliteit van kopers.....	15
4.3.2	Indirect effect van afschaffing hypotheekrente op verhuismobiliteit.....	15
4.4	Belasten van de waarde van de woning .....	15
4.5	Aftrek van kosten.....	16
5	Verhuismobiliteit in de niet-gereguleerde huurmarkt.....	17
6	Huurprijsregulering.....	19
6.1	Theoretische achtergrond .....	19
6.2	Empirische studies naar effecten van huurprijsregulering op verhuismobiliteit .....	19
6.2.1	Huurprijsregulering en wachttijden.....	21
6.3	Huurprijsregulering en misallocatie van woningen .....	21
6.3.1	Woonverdelingssystemen en mobiliteit .....	21
6.3.2	Sociale huurmarkt en mobiliteit.....	22
6.4	Huurprijsregulering en arbeidsmarkt .....	23
7	Mobiliteit tussen sectoren .....	24
8	Ontwikkelingen in de woningvoorraad.....	25
9	Gemeentelijke beperkingen.....	26
10	De invloed van werkgeversvergoedingen op verhuismobiliteit .....	27
11.	Leemtes in kennis .....	29
	Literatuur .....	30

# 1 Samenvatting

Dit overzicht beoogt inzicht te geven in de vraag welke belemmeringen zich thans voordoen in Nederland bij de beslissing van huishoudens om te verhuizen en wat de effecten hiervan zijn. De nadruk zal liggen op financiële belemmeringen om te verhuizen, maar niet-financiële belemmeringen (met name in de sociale huursector) zullen ook worden behandeld. Daarnaast richten we ons op belemmeringen die de overheid kan beïnvloeden en waarvoor het aannemelijk is dat ze voor Nederland van belang zijn. In dit overzicht wordt onderscheid gemaakt tussen de niet-gereguleerde en gereguleerde huur- en koopmarkt. Belemmeringen op deze markten zijn verschillend van aard en omvang. Het is van belang dat de lezer zich realiseert dat het bevorderen van de verhuismobiliteit geen doel op zich is. Belemmeringen tot verhuizen zijn echter wel welvaartverlagend omdat deze belemmeringen de misallocatie van woningen over huishoudens bevorderen.

Het overzicht bestaat uit 10 hoofdstukken. Hoofdstuk 2 behandelt verhuismobiliteit en transactiekosten in de huizenmarkt vanuit een welvaartseconomisch perspectief. Hierbij wordt geen onderscheid gemaakt tussen huren en kopen. Vanwege transactiekosten verhuizen huishoudens niet naar een andere woning die beter bij het huishouden past: er ontstaat dan een *misallocatie van woningen* over huishoudens. Er wordt geconcludeerd dat het in het algemeen het beste is om verhuizen aan de markt over te laten. In andere woorden, vanuit een welvaartseconomisch perspectief wordt het belasten van verhuizen (bijv. door middel van een overdrachtsbelasting) afgeraden. Er zijn enige theoretische redenen om verhuizen te *belasten* (vanwege negatieve externe effecten van regionaal verhuizen) of te *subsidieren* vanwege de arbeidsmarkt (om werknemers te stimuleren in een andere regio werk te vinden), maar die lijken in de Nederlandse context niet of nauwelijks van belang. Ingrijpen van de overheid in de woningmarkt leidt tot een verlaging van de verhuismobiliteit.

Hoofdstuk 3 gaat in op enige elementaire gegevens over verhuismobiliteit. Hieruit blijkt dat de verhuismobiliteit in Nederland historisch gezien nauwelijks lager is dan een eeuw geleden, en internationaal gezien op een gemiddeld niveau ligt. In sommige andere landen ligt de verhuismobiliteit aanmerkelijk hoger en zijn de belemmeringen (bijv. overdrachtsbelasting) minder groot. Dit suggereert dat in de meeste Europese landen (inclusief Nederland) belemmeringen wel een rol spelen.

Hoofdstuk 4 behandelt verhuismobiliteit in de koopsector en met name de fiscale behandeling van de eigen woning. Hier wordt beargumenteerd dat de overdrachtsbelasting de verhuismobiliteit negatief beïnvloedt.

In hoofdstuk 5 staat verhuizen in de niet-gereguleerde huurmarkt centraal. In deze sector zijn de belemmeringen om te verhuizen minder groot dan in de sociale huur- en koopsector. In Nederland is de niet-gereguleerde huurmarkt echter vrijwel afwezig. Er wordt beargumenteerd dat de hypotheekrenteaftrek deze sector heeft gemarginaliseerd voor huishoudens met hoge inkomens.

In hoofdstuk 6 wordt ingegaan op mobiliteit in de sociale huursector, en met name op het effect van prijsregulering op de mobiliteit in de sociale huursector. Hier wordt beargumenteerd dat het verschil tussen de gereguleerde huurprijs en de (hypothetische) markthuurgprijs de mobiliteit op de sociale huurmarkt negatief bepaalt.

Hoofdstuk 7 gaat kort in op de mobiliteit tussen woningmarktsectoren en dan met name de invloed van overheidsingrijpen daarop.

De effecten van ontwikkelingen in de woningvoorraad, gemeentelijke beperkingen op verhuizen en de invloed van werkgeversvergoedingen op verhuismobiliteit worden behandeld in hoofdstukken 8, 9 en 10. Er wordt geconcludeerd dat het mogelijk is dat ontwikkelingen in de woningvoorraad verhuismobiliteit beperken, maar dat nieuwbouw niet een voor de hand liggend instrument is belemmeringen tot verhuizen te verminderen. Gemeentelijke beperkingen blijken de keuzevrijheid van huishoudens m.b.t. verhuizen aan te tasten; gemeentelijke beperkingen bevorderen de misallocatie van woningen over huishoudens. Daarnaast lijken verhuiskostenvergoedingen door werkgevers de verhuismobiliteit te stimuleren.

Hoofdstuk 11 ten slotte bespreekt de huidige leemtes in kennis over verhuismobiliteit.

## 2 Verhuismobiliteit en welvaartseconomie

Huishoudens verhuizen vanwege verschillende motieven. Dit overzicht behandelt echter niet de motieven van verhuizen van huishoudens. De achterliggende gedachte is dat de overheid de motieven om te verhuizen in het algemeen niet wil (en niet kan) beïnvloeden. Het uitgangspunt is dat het aan het huishouden zelf is om te beslissen of het huishouden wil verhuizen of niet.

De belemmeringen tot verhuizen worden mede bepaald door transactiekosten. De meeste vormen van sociale maar ook financiële belemmeringen tot verhuizen worden echter niet expliciet behandeld omdat de overheid deze belemmeringen niet beïnvloedt. Met name valt te denken aan sociale contacten met de omgeving, de kosten van het opnieuw inrichten van de woning en psychologische factoren zoals gewenning aan de woonomgeving.

### 2.1 Transactiekosten

In de literatuur zijn uitgebreide besprekingen te vinden van de welvaartsconsequenties van transactiekosten voor een huishouden dat een optimale hoeveelheid consumptiegoederen en woondiensten (bijv. de grootte van het huis) wil consumeren<sup>1</sup>. Transactiekosten leiden er toe dat huishoudens niet de optimale keuze met betrekking tot de woning maken. Vanwege transactiekosten verhuizen huishoudens niet naar een andere woning die beter bij het huishouden past: er ontstaat dan een *misallocatie van woningen* over huishoudens. Als de transactiekosten hoger zijn is het aannemelijk dat de misallocatie van woningen groter is en dat huishoudens minder verhuizen.

Een belasting op verhuizen (bijvoorbeeld overdrachtsbelasting) of overheidsingrijpen in de woningmarkt dat impliciete transactiekosten creëert (bijvoorbeeld huurprijsregulering) is dus welvaartsverlagend. Huishoudens kunnen te maken krijgen met verwachte veranderingen (bijvoorbeeld een stijging van inkomen) of onverwachte veranderingen (bijvoorbeeld een aanbod van een baan uit een ander deel van het land). In beide gevallen kan het huishouden door de transactiekosten niet optimaal reageren. Daardoor zullen bij een inkomensstijging huishoudens wachten tot hun inkomen verder is gestegen, waardoor de woning, die ze op dat moment bewonen, niet (meer) aansluit bij de behoefte en deze huishoudens op die manier een lagere welvaart ervaren. In geval van een onverwacht baanaanbod in een andere regio, kan een huishouden besluiten de baan niet te accepteren (hetgeen de stijging van de productiviteit tegengaat) of een langere woon-werkafstand accepteren door niet te verhuizen naar een woning dichterbij de baan (hetgeen extra reiskosten met zich meebrengt).

Deze conclusie kan iets genuanceerd worden omdat er sprake kan zijn van *externe* effecten in de huizen- en arbeidsmarkt (externe effecten zijn kosten of baten voor *andere* huishoudens die het huishouden niet meeneemt bij zijn beslissing om te verhuizen), maar ook van macro-economische effecten.

---

<sup>1</sup> Zie bijv. O'Sullivan e.a. (1995) en Quigley (2002)



### *Externe effecten van verhuizen in de huizenmarkt*

Ten eerste is er een groeiende socio-economische literatuur die suggereert dat de vorm van wonen gepaard kan gaan met bepaalde externe baten en kosten (huiseigenaren blijken bijvoorbeeld betere burgers te zijn door meer sociale contacten aan te gaan, zie Dietz en Haurin, 2003). Hetzelfde geldt voor verhuizingen buiten de directe woonomgeving (bijvoorbeeld een andere gemeente). Zo nemen huishoudens bij een verhuisbeslissing de lasten en kosten van een verhuizing in ogenschouw, maar verwaarlozen ze het negatieve effect dat een verhuizing kan hebben op burens, kennissen enz. (bijvoorbeeld, met als effect een vermindering van opgebouwde contacten van achterblijvers (zie Brauminger, 2002)). Hoewel de omvang van deze negatieve externe effecten moeilijk kan worden geschat gegeven de huidige wetenschappelijke kennis, kan dit een beperkte belasting op verhuizen buiten de directe woonomgeving rechtvaardigen.

### *Macro-economische conjunctuur*

Ten tweede bestaat er macro-economische literatuur over het effect van de huizenmarkt op de stabiliteit van de economie (ECB, 2003). Het uitgangspunt is dat sterke schommelingen in de economie niet wenselijk zijn. In een economie waar de meeste huishoudens een woning bezitten én waar prijsfluctuaties in woningen aanzienlijk zijn, zal de woningmarkt schommelingen in de conjunctuur eerder versterken dan in een economie waar prijsfluctuaties beperkt zijn. In Nederland ligt het percentage koopwoningen onder het Europese gemiddelde en prijsfluctuaties zijn beperkt, dus deze situatie gaat voor Nederland niet op.

In landen met een lage overdrachtsbelasting (bijvoorbeeld Verenigd Koninkrijk en voor starters in Ierland) zijn de schommelingen in woningprijzen en conjunctuur groter. Een overdrachtsbelasting zou mogelijk de schommelingen in huisprijzen kunnen verminderen en speculatie tegengaan (een soort “Tobin-tax”). Echter, eigenaren van woningen die ook de woning bewonen, worden al geconfronteerd met aanzienlijke transactiekosten in de koopmarkt, zodat het argument om speculatie tegen te gaan minder hout snijdt. Het argument is waarschijnlijk wel meer valide voor investeerders, hoewel zelfs voor investeerders kan worden beargumenteerd dat een overdrachtsbelasting een efficiëntere allocatie van vastgoedrisico tegengaat.<sup>2</sup>

### *Arbeidsmarkt en effecten op de pendelafstand*

Ten derde is het aannemelijk dat de hoogte van transactiekosten op de huizenmarkt negatieve effecten heeft op het functioneren van de arbeidsmarkt. De achterliggende gedachte hier is dat werknemers geografisch minder mobiel zijn op de arbeidsmarkt indien de transactiekosten tot verhuizen hoog zijn. Transactiekosten leiden dan tot een hogere werkloosheid, lagere productiviteit en langere pendelafstanden (en daarmee hogere negatieve externe effecten van woonwerkverkeer). Dit kan een kleine subsidie op verhuizen rechtvaardigen.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> In Ierland is recentelijk de overdrachtsbelasting verhoogd voor investeerders (dus niet voor eigenaar bewoners) vanwege deze reden (ECB, 2003). Ook in Groot-Brittannië is enige jaren geleden de overdrachtsbelasting verhoogd.

<sup>3</sup> De argumentatie is in de hoofdtekst vereenvoudigd. De extra kosten die gepaard gaan met het minder functioneren van de arbeidsmarkt zijn namelijk in principe niet extern (bijvoorbeeld, een huiseigenaar houdt er rekening mee dat zij minder snel naar een andere regio zal verhuizen vanwege werkloosheid indien zij een huis koopt). Er kan echter worden beargumenteerd dat een gedeelte van de extra kosten extern zijn vanwege andere marktimperfecties in de arbeidsmarkt (bijvoorbeeld werkloosheidsuitkeringen). Dit kan een kleine subsidie op verhuizingen rechtvaardigen als een second-best solution. Merk op dat in Finland de overheid verhuissubsidies

Op *macroniveau* suggereren verscheidene studies dat er een positief verband bestaat tussen werkloosheid en het aandeel koophuizen in de economie (Oswald, 1997; Nickel, 1998; Green en Hendershot, 2001), hetgeen vaak geïnterpreteerd wordt als een effect van transactiekosten op werkloosheid, maar meer recente studies geven aan dat er niet duidelijk een direct verband is (Blanchflower en Oswald, 2006). Merk op dat studies over het effect van het aandeel koophuizen in de economie op de arbeidsmarkt niet kunnen worden geïnterpreteerd als een indicatie van het effect van transactiekosten, omdat de verschillen tussen kopen en huren veel groter zijn dan de transactiekosten alleen. Het is bijvoorbeeld mogelijk dat kopers meer gemotiveerd zijn om te werken dan huurders.

### *Conclusie*

Een algemene conclusie op basis van economische theorie is dat de overheid het verhuizen beter aan de markt kan overlaten. Het ligt niet voor de hand om verhuizen te belasten of te subsidiëren vanwege externe effecten. Dit is in tegenstelling tot de situatie in Nederland waar de overheid verhuizen zwaar belast, met name door de overdrachtsbelasting in de koopsector (6% van de koopprijs) en door huurprijsregulering in de sociale huursector. In de koopsector wordt een kleine subsidie gegeven op het verhuizen omdat bepaalde kosten (bijvoorbeeld de kosten van de notaris en de kosten tot het verkrijgen van een hypotheek) kunnen worden afgetrokken van het belastbaar bruto inkomen.<sup>4</sup>

## **2.2 Verhuismobiliteit en overheidsingrijpen**

Een algemene opvatting onder economen is dat verhuismobiliteit, en met name lokale verhuismobiliteit, verminderd wordt naarmate ingrijpen van de overheid in de huizenmarkt groter is (Strassmann, 1991). In dit rapport worden de effecten van enkele vormen van overheidsingrijpen, en met name de overdrachtsbelasting en huurprijsregulering, expliciet behandeld, omdat de negatieve effecten op verhuismobiliteit hiervoor empirisch aangetoond zijn. De effecten van vele andere vormen van ingrijpen van de overheid in de huizenmarkt (bijvoorbeeld erfpacht) zijn empirisch niet aangetoond, maar het is aannemelijk dat door andere vormen van overheidsingrijpen huishoudens niet naar de woning verhuizen die bij hun voorkeuren hoort.

---

geeft aan werklozen die van regio willen veranderen. In een klein land als Nederland ligt zo'n subsidie minder voor de hand.

<sup>4</sup> Deze vorm van subsidie is echter ineffectief omdat hypotheekverstrekkers en notarissen waarschijnlijk genoeg marktmacht hebben om hogere prijzen te vragen voor hun diensten.

### 3 Elementaire gegevens

#### 3.1 Verhuisbewegingen in Nederland: een historisch perspectief

##### *Interprovinciale verhuismobiliteit over de afgelopen eeuw*

Over de afgelopen eeuw is de interprovinciale verhuismobiliteit redelijk constant gebleven en licht gedaald.<sup>5</sup> Aan het begin van de 20e eeuw verhuisde jaarlijks gemiddeld 2,08% van de bevolking tussen provincies. In 1975 verhuisde een vergelijkbaar percentage (2,03%) tussen provincies. Tussen 1975 en 1980 is de interprovinciale verhuismobiliteit wel gezakt en schommelt sindsdien tussen de 1,49% (in 1985) en 1,80% (in 2000). Dat is opmerkelijk, want gedurende de laatste vijftig jaar is er veel veranderd op de woningmarkt. De verdeling van woningen over koop, niet-gereguleerde en sociale huur is bijvoorbeeld flink gewijzigd. Het aandeel niet-gereguleerde huur is sinds 1945 gezakt van 60 naar 12%, sociale huur steeg van 12 naar 36%, en koop-eigenaar steeg van 28 naar 52% (Priemus en Dieleman, 2002). Interprovinciale verhuisbewegingen worden dus slechts in beperkte mate door het aandeel koop-huurwoningen in de economie bepaald.<sup>6</sup>

##### *Verhuismobiliteit gedurende de laatste 30 jaar*

Sinds 1977 is het totale aantal verhuizingen binnen Nederland voor ieder jaar bekend. Vanaf 1977 schommelt de jaarlijks gemiddelde verhuismobiliteit tussen 9,54% (1979) en 11,36% (1987), met een gemiddelde van 10,58%. Schommelingen over de tijd in de verhuismobiliteit zijn dus van beperkte omvang, ondanks relatief grote veranderingen in de economie.<sup>7</sup>

#### 3.2 Internationale verschillen in verhuisbewegingen

Huishoudens in Nederland blijven gemiddeld 12% langer in hun huurwoning wonen dan het gemiddelde in de Europese Unie, vooral als het gaat om huishoudens met kinderen (ECHP, 1998). In de koopmarkt ligt de mobiliteit veel lager dan bijvoorbeeld in het Groot-Brittannië en Denemarken, maar iets boven België, Frankrijk en Duitsland (Van Ommeren en van Leuvensteijn, 2005). Bij gebrek aan goede vergelijkbare internationale gegevens over verhuismobiliteit in Europa, maken we gebruik van (provisorische) gegevens van het ECHP

<sup>5</sup> We gebruiken hier mobiliteit tussen provincies omdat voor Nederland geen andere betrouwbare cijfers zijn. Bron: CBS, Statline.

<sup>6</sup> Het is goed mogelijk echter dat het negatieve effect van een hoger eigenwoningbezit op interprovinciale verhuismobiliteit gecompenseerd is door een andere factor van invloed. Redenen om te verhuizen hebben vaak te maken met demografische veranderingen in het huishouden, zoals relatievorming door samenwonen, trouwen of relatieontbinding door echtscheiding of sterfte. Andere redenen hebben te maken met veranderingen van werk, opleiding en hoogte van inkomen, zie bijvoorbeeld Ekamper en van Huis (2005). De veranderingen in de redenen over de tijd zijn zo complex dat moeilijk ingeschat kan worden of bij gelijkblijvend beleid de verhuiswens is toe- of afgenomen.

<sup>7</sup> Het is aannemelijk dat de gemiddelde mobiliteit in Nederland enkele procentpunten lager ligt door overheidsingrijpen. Bijvoorbeeld: het afschaffen van de overdrachtsbelasting heeft waarschijnlijk als gevolg dat de gemiddelde verhuismobiliteit met ongeveer 1 procentpunt stijgt (zie 4.2.3).

over verhuismobiliteit. De ECHP is een enquête die verhuismobiliteit sterk onderschat. Echter, de cijfers uit onderstaande tabel kunnen waarschijnlijk wél per land vergeleken worden. Het blijkt dan dat de gemiddelde verhuismobiliteit in Nederland gelijk is aan het Europese gemiddelde.

De cijfers suggereren verder dat de gemiddelde verhuismobiliteit *naar* de huursector in Nederland ver onder het Europese gemiddelde ligt (ongeveer 40 procent minder) en dat de verhuismobiliteit naar de koopsector boven het Europese gemiddelde ligt (ongeveer 30 procent hoger). Uit de cijfers blijkt dus dat in Nederland de mobiliteit naar de huursector extreem laag is vergeleken met de mobiliteit naar de koopsector. Merk op dat de meerderheid van de verhuizingen naar een sector van binnen dezelfde sector komt, hetgeen suggereert dat *de mobiliteit binnen de huursector in Nederland laag is vergeleken met andere landen*

**Tabel 1. Verhuizen in Europa**

Land	Mobiliteit	Mobiliteit koop	Mobiliteit huur	Mobiliteit koop/huur	Percentage koop	Aantal obs.
<b>Nederland</b>	<b>5,40</b>	<b>4,52</b>	<b>6,77</b>	<b>0,67</b>	<b>60,56</b>	72.141
Portugal	3,51	2,64	5,73	0,46	71,77	91.437
GB	8,48	5,84	15,99	0,37	72,54	96.341
Italië	3,18	2,31	6,24	0,37	77,62	129.151
Duitsland	6,69	3,27	9,39	0,35	43,81	120.828
Denemarken	10,08	6,25	19,31	0,32	69,96	36.820
Spanje	4,33	3,27	10,08	0,32	84,26	115.779
Luxemburg	6,02	3,70	13,46	0,27	75,42	44.636
Zweden	5,88	3,20	11,90	0,27	69,08	47.017
België	5,83	3,19	13,48	0,24	74,06	44.422
Frankrijk	8,13	3,72	15,51	0,24	62,33	95.171
Oostenrijk	2,75	1,36	5,74	0,24	67,79	45.920
Griekenland	2,83	1,53	9,21	0,17	82,72	85.748
Finland	10,31	4,88	28,21	0,17	76,38	41.982
Ierland	2,28	1,38	8,96	0,15	87,85	53.116
<b>Totaal</b>	<b>5,45</b>	<b>3,25</b>	<b>10,90</b>	<b>0,30</b>	<b>70,94</b>	1.120.509

Bron: ECHP (1990-2000)

### 3.3 Verschillen in verhuismobiliteit naar woningmarktsector

Deze literatuurstudie beperkt zich tot de belemmeringen om te verhuizen en gaat niet in op de motieven om te verhuizen. Belemmeringen om te verhuizen zijn sterk gerelateerd aan de woningmarktsector: koop, niet-gereguleerde huur en sociale huur. In alle (ontwikkelde) landen, ook in Nederland, is de verhuismobiliteit in de niet-gereguleerde huursector hoger dan in de sociale huursector (Priemus en Dieleman, 2002). In de koopsector is de mobiliteit weer lager dan in de sociale huursector (controlerend voor achtergrond karakteristieken). In de koopsector wordt de mobiliteit vooral beperkt door financiële kosten (voornamelijk de overdrachtsbelasting, zie Figuur 1) en in de sociale huurmarkt door huurprijsregulering (en daardoor wachtlijsten).<sup>8</sup> Eén van de conclusies van deze studie is dat de niet-gereguleerde huursector minder beperkingen kent met betrekking tot verhuizen dan de andere woningmarktsectoren en vanuit dit perspectief dus beter ontwikkeld kan worden.

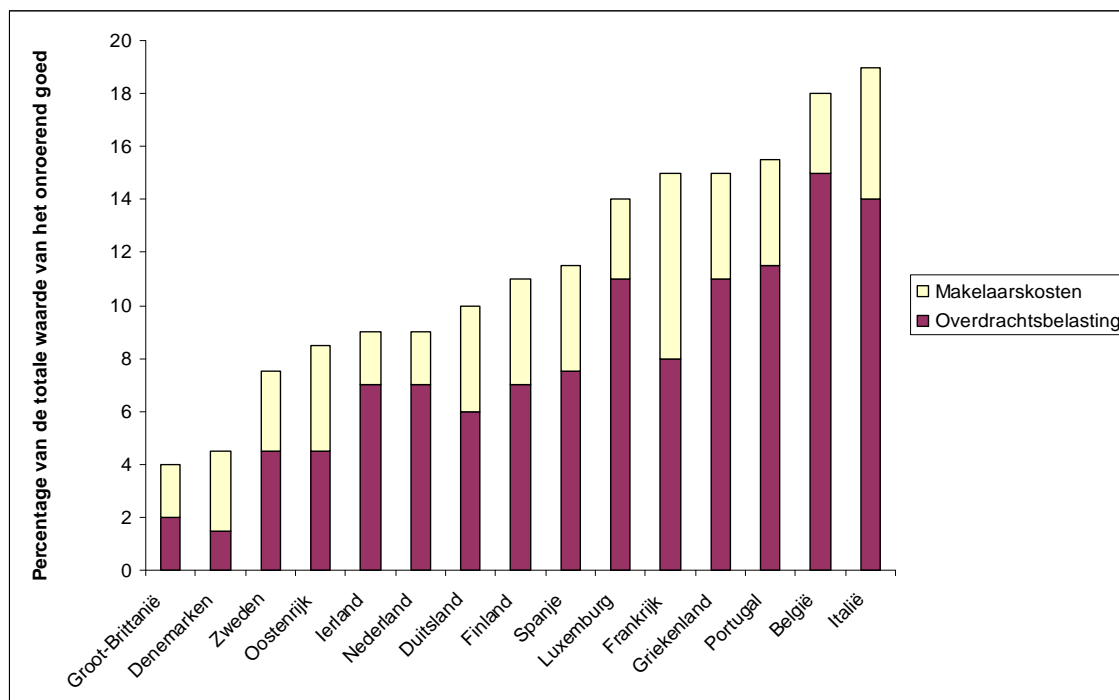
<sup>8</sup> In de sociale huurmarkt ligt de verhuismobiliteit statistisch hoger dan in de koopsector, maar de controle van het huishouden over het moment van verhuizen kan aanzienlijk minder zijn omdat het huishouden in de sociale huursector moet wachten op een nieuwe woning.

### 3.4 Verschillen in verhuismobiliteit tussen groepen

Verhuismobiliteitsverschillen tussen groepen zijn groot. Bijvoorbeeld, jongeren en hoger opgeleiden verhuizen vaker, terwijl huishoudens met kinderen minder verhuizen. De verschillen in verhuismobiliteit hebben te maken met verschillen in de motieven om te verhuizen, maar ook in de transactiekosten. Een complicatie hierbij is dat huishoudens indirect zelf de hoogte van de transactiekosten beïnvloeden door de keuze van het type woning (koop of huur bijv.). In de koopmarkt zijn de transactiekosten proportioneel met de prijs van de woning. Groepen in de samenleving die een duurdere woning kopen worden geconfronteerd met hogere transactiekosten. Hogere inkomens, en huishoudens die vanwege persoonlijke omstandigheden een grotere woning willen (bijvoorbeeld huishoudens met kinderen) worden dus zwaarder getroffen. Hetzelfde geldt voor huishoudens in de Randstad waar de koopprijzen hoger zijn.

De meerderheid van de verhuizingen is lokaal (60% van de verhuizingen vindt plaats binnen de gemeentegrens) Het is daarom ook niet verbazingwekkend dat slechts een klein gedeelte van verhuizingen gerelateerd is aan een verandering in de werklocatie. Werknemers met een lange pendelafstand verhuizen echter wel veel vaker dan andere werknemers, en dan vooral over grotere afstanden.

**Figuur 1: Overdrachtsbelasting en makelaarskosten in Europa. Bron: Belot en Ederveen (2005)**



## 4 Verhuismobiliteit van huiseigenaren

De verhuismobiliteit van huiseigenaren kan gehinderd worden door:

- i. financiële transactiekosten van verhuizen (bijvoorbeeld Quigley, 2002)
- ii. juridische restricties
- iii. financiële restricties tot het verkrijgen van een hypotheek (Mulder en Wagner, 1998).

Ad i) De transactiekosten bestaan in de meeste landen voornamelijk uit de overdrachtsbelasting, makelaarskosten, notariskosten, kosten tot het verkrijgen van een hypotheek en verhuiskosten. Voor een vergelijking van de overdrachtsbelasting en makelaarskosten voor een aantal Europese landen, zie Figuur 1. De transactiekosten in Nederland zijn ongeveer 10 procent van de waarde van de woning waarvan de overdrachtsbelasting de grootste component is. Hier zal onze aandacht zich met name op richten.

Ad ii) Juridische restricties zijn vergeleken met bijvoorbeeld Groot-Brittannië beperkt, omdat in Nederland de koper zich aan het bod op een huis moet houden waardoor overbruggingshypotheeken in Nederland wel maar in Groot-Brittannië nauwelijks voorkomen.

Ad iii) In Nederland lijkt de toegang tot financiële markten goed, vergeleken met bijvoorbeeld Duitsland (Mulder en Wagner, 1998). Een belangrijke belemmering in veel landen (bijvoorbeeld Duitsland en de Verenigde Staten) is dat hypotheekverstrekkers eisen dat de koper een vrij hoge eigen bijdrage investeert. In Nederland is dit veel minder het geval. De overheid kan de toegankelijkheid van financiële markten wel bevorderen. Met name de Nationale Hypotheek Garantie bevordert de toegankelijkheid tot financiële markten voor lagere inkomens. Verder is het zo dat in sommige landen (bijv. Groot-Brittannië) de hypotheek *niet* kostenvrij kan worden afgelost bij verkoop. In Nederland kan dat wel, wat bevorderend werkt op de verhuismobiliteit.

In de volgende paragrafen zal de invloed van fiscale regelingen betreffende woningbezit op de verhuismobiliteit worden behandeld, met als belangrijk onderdeel de overdrachtsbelasting.

### 4.1 Fiscale behandeling van de eigen woning

De fiscale invloed op de mobiliteit van huiseigenaren is groot. We maken hier onderscheid tussen vier soorten belastingen / subsidies:

1. de overdrachtsbelasting: de belasting op de waarde van de woning alleen bij de overdracht van de woning (zie 4.2)
2. de hypotheekrenteaf trek (een subsidie) (zie 4.3)
3. een belasting op de waarde van de woning (bijvoorbeeld de onroerend zaakbelasting OZB) (zie 4.4)
4. Aftrek van notaris- en taxatiekosten, aanvragen en bemiddelingskosten voor het verkrijgen van de Nationale Hypotheek Garantie en afsluitprovisie voor het verkrijgen van hypotheek (zie 4.5)

## 4.2 Overdrachtsbelasting

### 4.2.1 Theoretische studies

Theoretische studies naar de negatieve welvaartseffecten van transactiekosten laten zien dat deze groot zijn. De overdrachtsbelasting is in wezen een verhoging van de transactiekosten. Om inzicht te krijgen hoe groot de negatieve welvaartseffecten van een overdrachtsbelasting zijn is het zinvol om de effecten van de overdrachtsbelasting te vergelijken met een belasting op de waarde van de woning. Het blijkt namelijk dat de negatieve effecten van een overdrachtsbelasting op de welvaart van huishoudens, zoals behandeld in paragraaf 2.1, vele malen groter zijn dan die van belastingen op de waarde van de woning (zie O'Sullivan e.a., 1995).<sup>9</sup> De belangrijkste reden is dat de overdrachtsbelasting huishoudens verhindert tot een optimale keuze van de woning te komen. De effecten van een belasting op de waarde van de woning zijn echter minimaal, omdat het de keuzes van huishoudens niet of nauwelijks beïnvloedt (zie 4.4)<sup>10</sup>.

De negatieve welvaartseffecten van een overdrachtsbelasting zijn, theoretisch gezien, niet voor alle type huishoudens even groot. Het treft vooral huishoudens die door veranderende omstandigheden vaker hun woningconsumptie willen veranderen zoals jongeren die verwachten van baan te (willen) veranderen en huishoudens die verwachten van samenstelling te veranderen (door samenwonen, scheiden of kinderen krijgen). Deze huishoudens hebben door de overdrachtsbelasting minder de neiging om *nu* naar een woning te verhuizen die beter bij het huishouden past als de kans relatief groot is dat binnen een beperkte periode er weer verhuisd wordt (Venti en Wise, 1984). Het treft ook vooral huishoudens in gebieden waar de huizenprijzen hoog zijn omdat de overdrachtsbelasting proportioneel is met de huizenprijs (Lundborg en Skedinger, 1999).<sup>11</sup>

Er zijn verschillende redenen waarom de negatieve effecten van de overdrachtsbelasting op verhuismobiliteit niet verwaarloosbaar klein zijn. We zullen hier vier redenen aangeven.

<sup>9</sup> Volgens de studie van O'Sullivan e.a. (1995) kunnen de negatieve welvaartseffecten van de overdrachtsbelasting wel 10 maal hoger zijn dan die van een belasting op de waarde van de woning.

<sup>10</sup> De literatuur geeft aan dat het sterk verlagen van de overdrachtsbelasting welvaartsverhogend werkt, omdat een van de belangrijkste financiële drempels van verhuizen wordt weggenomen. Dit leidt tot de vraag in hoeverre het welvaartsbevorderend is om de overdrachtsbelasting alleen te verlagen onder bepaalde voorwaarden. *De algemene boodschap is dat een generieke verlaging van de overdrachtsbelasting het meest welvaartsbevorderend werkt.* We zullen hier echter twee voorwaarden kort bespreken die soms geopperd worden:

(i) de overdrachtsbelastingverlaging wordt alleen gegeven indien een werknemer in het huishouden dichter bij het werk gaat wonen. Dit leidt er toe dat belemmeringen op de arbeidsmarkt worden weggenomen. Het kan verder leiden tot een vermindering van de woonwerk afstanden. Het is niet duidelijk hoe zo'n regel uitwerkt voor tweeverdiener huishoudens met werknemers zonder een vaste werkplek. Verder leidt zo een regel tot extra administratie.

(ii) de overdrachtsbelastingverlaging wordt alleen gegeven aan starters op de koopwoningmarkt (zoals het geval is in Ierland). Het verlagen van de overdrachtsbelasting voor starters zal de verhuismobiliteit bevorderen, maar vooral als starters van plan zijn éénmalig te kopen en daarna terug te keren naar de huurmarkt (of bijvoorbeeld te vertrekken naar het buitenland).

<sup>11</sup> Het is niet bekend of de vraag naar woningen systematisch verandert door de overdrachtsbelasting. Theoretische studies geven echter aan dat huishoudens die verwachten een stijging van het inkomen mee te maken over hun levensperiode geneigd zullen zijn een grotere woning te willen betrekken om in de toekomst minder transactiekosten te maken (Rosenthal, 1988). Omdat voor de meeste huishoudens inkomens stijgen over de tijd suggereert dit sterk dat de overdrachtsbelasting de vraag naar de grootte van de woning systematisch vergroot.

Ten eerste is de gemiddelde prijs van een koopwoning in Nederland ongeveer zes keer het bruto jaarinkomen van kopers. Een extra stijging van de transactiekosten met 1 procentpunt leidt dus tot een eenmalige kostenstijging van ongeveer 6% van het bruto jaarinkomen, ruwweg € 2000,- voor een huishouden met een modaal inkomen van € 30.000. Dit is een aanzienlijk bedrag.

Ten tweede is het aannemelijk dat huishoudens *risicomijdend* zijn. De verwachte baten van verhuizen zijn onzeker, terwijl de extra kosten van verhuizen door de overdrachtsbelasting zeker zijn.

Ten derde is het aannemelijk dat huishoudens *verliesmijdend* zijn (Kahneman, Knetsch en Thaler, 1990). Dit betekent dat huishoudens weigeren hun verlies te nemen op het moment dat de koopprijs *inclusief transactiekosten* (die de eigenaar-bewoner in het verleden zelf heeft betaald) hoger is dan de verkoopprijs (die de eigenaar-bewoner op dit moment kan ontvangen). Huishoudens willen dan liever niet verkopen omdat ze de gemaakte kosten terug willen verdienen (Chan, 2001). Genesove en Maier (1997) tonen aan dat verliesmijdend gedrag inderdaad optreedt bij dalende huizenprijzen (in een lokale Amerikaanse markt). Het blijkt verder dat verkopers gegeven een nominaal verlies hogere prijzen vragen, ook hogere prijzen krijgen en er langer over doen om hun huis te verkopen dan andere verkopers. In andere woorden, huishoudens willen hun 'kosten koper' terugverdienen voordat ze overwegen weer te verhuizen.<sup>12</sup>

Een vierde reden is dat huishoudens niet onbeperkt kunnen lenen in de hypotheekmarkt. Een overdrachtsbelasting verhoogt de kosten van koop en leidt tot een lager vermogen (hogere hypotheek) en kan zelfs leiden tot een negatief vermogen (de hypotheek is dan groter dan de waarde van de woning). Empirisch onderzoek voor de Verenigde Staten (zie het overzicht van Chan, 2001) toont aan dat een negatief vermogen een sterk negatief effect heeft op de verhuismobiliteit. In hoeverre deze factor van belang is voor Nederland is onbekend.

#### 4.2.2 Empirische studies

##### *Empirische studies: consequenties voor verhuismobiliteit*

De negatieve welvaartseffecten van de overdrachtsbelasting mogen dan theoretisch groot zijn, het is niet zo eenvoudig deze welvaartseffecten te berekenen voor een concrete situatie, omdat welvaartsanalyses meestal gebaseerd zijn op statische modellen (zie CPB, 2006). De belangrijkste empirische ondersteuning voor de veronderstelling dat de negatieve welvaartseffecten van de overdrachtsbelasting groot zijn volgt uit empirische studies naar de relatie tussen transactiekosten en verhuismobiliteit<sup>13</sup>. Empirische studies tonen verder ook aan dat kopers minder verhuizen dan huurders (ook als er gecontroleerd wordt voor achtergrondkarakteristieken), hetgeen met name verklaard kan worden uit verschillen in de hoogte van transactiekosten.

---

<sup>12</sup> Indien de gemiddelde huizenprijs nominaal met 2% per jaar stijgt, betekent dit dat voor iedere procentpunt transactiekostenverhoging het eerste tijdstip dat het huishouden überhaupt overweegt te verhuizen met 6 maanden verlengt.

<sup>13</sup> Zie Weinberg, Friedman en Mayo, 1981; AGV, 1995; Venti en Wise (1984); Ioannides en Kan, 1996; van Ommeren en van Leuvensteijn, 2005; Lundborg en Skedinger, 1999; Quigley, 2002



Gegevens over gemiddelde verhuismobiliteit en transactiekosten (gemeten als percentage van de waarde van woningen, zie Figuur 1 en Tabel 1) in verschillende Europese landen suggereren een negatief effect van transactiekosten op de verhuismobiliteit van kopers. Ruwweg blijkt het dat een één procentpunt verhoging van de transactiekosten leidt tot een gemiddelde daling van 8% in verhuismobiliteit.<sup>14</sup>

Een recente micro-economische studie bevestigt deze resultaten voor een analyse van mobiliteit binnen Nederland.<sup>15</sup> Deze studie vindt dat een verlaging van 1 procentpunt van de overdrachtsbelasting de mobiliteit van koop naar koop met 8% verhoogt. Bij gebrek aan andere studies voor Nederland op dit terrein is het onduidelijk hoe betrouwbaar deze schatting is. Er mag worden aangenomen dat de overdrachtsbelasting een negatief effect heeft op de verhuismobiliteit in Nederland (CPB, 2006).

### **4.2.3 De consequenties van een verlaging van de overdrachtsbelasting**

Bovenstaande analyse suggereert dat het verstandig is om de overdrachtsbelasting af te schaffen. We gaan hier uit van een verlaging van de overdrachtsbelasting 6% naar 1% van de waarde van de koopprijs van de woning (en dat er niet een andere belasting in de woningmarkt wordt ingevoerd), en behandelen de consequenties hiervan.

#### *Effecten op (transactie)kosten*

Een verlaging van de overdrachtsbelasting met 5 procentpunten betekent voor een gemiddeld huishouden, gegeven een gemiddelde koopprijs van ongeveer € 200.000,-, een onmiddellijke besparing van ongeveer € 10.000,- per verhuizing (exclusief de besparing op rente). Voor huishoudens die verwachten snel weer te verhuizen, bijvoorbeeld binnen 4 jaar, leidt dit dus tot een te verwachten besparing van minstens € 2.500,- per jaar, ongeveer een derde van de gemiddelde netto uitgaven aan wonen door huishoudens. Voor huishoudens die verwachten de komende twintig jaar niet te verhuizen is de verwachte besparing nog altijd niet verwaarloosbaar (€ 500 per jaar).

#### *Effecten op verhuismobiliteit*

Zoals eerder aangegeven zal de verhuismobiliteit van kopers naar koopwoningen toenemen. De studie van Van Ommeren en Van Leuvensteijn (2005) suggereert zelfs een stijging van de verhuismobiliteit van 40%. Merk op dat slechts een gedeelte van alle verhuizingen een verhuizing van koop naar koop betreft. De overdrachtsbelasting heeft ook effect op huurders die serieus overwegen te gaan kopen, maar het is onduidelijk of de verhuismobiliteit hierdoor

---

<sup>14</sup> Omdat nationale huizenmarkten in veel meer aspecten verschillen dan de hoogte van transactiekosten moeten deze resultaten worden geïnterpreteerd als een ruwe indicatie van de grootte van het effect. Verder is het waarschijnlijk dat overheden in landen waar verhuismobiliteit hoog is (om redenen die los staan van deze belasting), de belastingen lager zullen zetten.

<sup>15</sup> Zie Van Ommeren en van Leuvensteijn, 2005. Het is nuttig om onderscheid te maken tussen de hoogte van de transactiekosten en de effecten van de transactiekosten op de verhuisbeslissing. Verschillende studies voor de Verenigde Staten geven aan dat de marginale effecten van de transactiekosten op de verhuisbeslissing van kopers om te gaan huren hoger zijn dan de marginale effecten van kopers om te gaan kopen (Boehm, 1981; Haurin en Gill, 2002 en Rosenthal, 1988). Voor Nederland is het verschil in de marginale effecten waarschijnlijk kleiner

zal stijgen (omdat de huurders nadat ze gekocht hebben minder mobiel worden dan als ze in de huurmarkt waren gebleven). Onder de veronderstelling dat de overdrachtsbelasting geen effect heeft op de verhuismobiliteit van huurders, is het aannemelijk dat een verhoging van de gemiddelde verhuismobiliteit van alle huishoudens in Nederland met ongeveer 9,2% valt te verwachten.<sup>16</sup> Dit betekent dat de gemiddelde jaarlijkse verhuismobiliteit ongeveer met 1 procentpunt toeneemt. Een verhoging van 10 procent naar 11 procent per jaar is historisch gezien een sterke stijging.

#### *Consequenties voor de arbeidsmarkt*

Een belangrijke vraag is nu wat de effecten zijn van de overdrachtsbelasting op de arbeidsmarkt. Verminderde mobiliteit op de huizenmarkt kan theoretisch leiden tot vier typen effecten in de arbeidsmarkt:

1. een vermindering van de *interregionale* arbeidsmobiliteit, maar een verhoging van de *intraregionale* arbeidsmobiliteit
2. een hogere werkloosheid / lagere arbeidsparticipatie
3. een langere woon-werkafstand / tijd
4. verminderde productiviteit

Onderzoek naar de empirische effecten beperkt zich vaak tot de effecten van *woningbezit* op de arbeidsmarkt, omdat de transactiekosten van verhuizen niet goed waargenomen kunnen worden. Een algemene conclusie van microstudies in Europa is dat huiseigenaren minder van baan veranderen, minder snel werkloos worden en minder snel de arbeidsmarkt verlaten (zie De Graaff en Van Leuvensteijn, 2006; Van Leuvensteijn en Koning, 2004; Munch, Rosholm en Svarer, 2006 voor een overzicht).<sup>17</sup> Deze conclusies kunnen echter moeilijk geïnterpreteerd worden als de effecten van transactiekosten op werkloosheid omdat huiseigenaren naar men mag aannemen meer moeite te doen om niet werkloos te worden en in de arbeidsmarkt te blijven. Verschillende studies hebben gevonden dat huiseigenaren een langere woon-werkafstand of -tijd hebben, maar in hoeverre dit geïnterpreteerd kan worden als een *causaal* effect van transactiekosten in de woningmarkt op pendelgedrag is bij de meeste studies onduidelijk. De methodologisch beste studie is van Benito en Oswald (1999). Deze studie toont aan dat de reistijd 15% tot 20% hoger is voor eigenaren dan voor huurders. Hieruit blijkt dus dat huiseigenaren een langere reistijd accepteren dan huurders om de transactiekosten van verhuizing te voorkomen. Empirische studies die aantonen dat belemmeringen op de huizenmarkt leiden tot lagere productiviteit (en dus een lager loon) zijn ons onbekend. Er is één studie (Munch, Rosholm en Svarer, 2006) die zelfs (speculatief) suggereert dat transactiekosten productiviteit bevorderen, omdat werknemers met hogere verhuiskosten minder snel van baan veranderen, zodat werkgevers bereid zijn meer te investeren in hun werknemers bijvoorbeeld door het aanbieden van trainingen. Deze uitkomst lijkt echter niet plausibel: het is waarschijnlijk dat een hogere arbeidsmobiliteit juist de productiviteit bevordert, omdat het leidt tot een betere allocatie van arbeid.

*Een algemene conclusie* is dat vanuit een theoretisch én empirisch perspectief er reden is om te veronderstellen dat belemmeringen tot verhuizen een negatief effect hebben op het

<sup>16</sup> Ongeveer 23% van alle verhuizingen betreffen een verhuizing van koop naar koop (VROM, 2004).

<sup>17</sup> Lopend onderzoek van de Graaff en van Leuvensteijn (2006) suggereert verder dat de overdrachtsbelasting baanmobiliteit en de kans op werkloos worden verminderd.

functioneren van de arbeidsmarkt, maar dat de grootte van dit effect moeilijk te kwantificeren is.

### *Effecten op huisprijzen*

De vraag rijst wat er gebeurt met de prijzen in de woningmarkt als de overdrachtsbelasting wordt verlaagd.<sup>18</sup> Economische theorie geeft aan dat een vrij sterke stijging van de prijzen te verwachten valt (omdat het aanbod, zeker op korte termijn, inelastisch is, maar de waarde die het huishouden aan de woning toekent wel sterk toeneemt). De stijging van prijzen voor woningen die vaker verkocht worden zal het grootst zijn.

Standaard competitieve modellen suggereren bijvoorbeeld dat de prijzen zullen stijgen als gevolg van een verlaging van de overdrachtsbelasting. Deze modellen kunnen misschien niet goed worden gebruikt, omdat kopers en verkopers zullen onderhandelen over de prijs, er rekening mee houdend dat de andere partij door moet zoeken naar een andere koper (of woning), indien ze niet over de prijs tot in overeenstemming kunnen komen. Theoretische studies die hier wel mee rekening houden geven aan dat de prijzen ook zullen stijgen (Lundborg en Skedinger, 1999), maar wel met minder dan de verlaging van de belasting zelf (dus met minder dan 5 procent in het voorbeeld gegeven).<sup>19</sup> Deze studies houden er echter géén rekening mee dat de vraag naar koopwoningen vanuit de huurmarkt wordt aangewakkerd zoals aangetoond door Boehm (1981), Krum (1984) en Haurin en Gill (2002).<sup>20</sup>

### *Effecten op de hypotheekmarkt*

Het kopen van een woning brengt altijd risico's met zich mee voor huishoudens. De overdrachtsbelasting vergroot echter het risico aanzienlijk. Een vermindering van de overdrachtsbelasting zal daarom positieve effecten hebben op de toegang van huishoudens tot de hypotheekmarkt. De overdrachtsbelasting wordt namelijk vaak voorgefinancierd door banken die hiervoor geen onderpand kunnen vragen. Dit betekent dat de overdrachtsbelasting de waarde van de hypotheek t.o.v. de waarde van de woning vergroot, zodat het gemiddelde risico van banken stijgt door de overdrachtsbelasting. De verlaging van de overdrachtsbelasting zal verder voor huishoudens zonder Nationale Hypotheek Garantie de rente doen verminderen. Huishoudens die méér dan 75% van de executiewaarde van een woning (ongeveer 60% van de reële huisprijs) d.m.v. een hypotheek financieren, kunnen een daling van de hypotheekrente in de orde van 0,04% per jaar, ongeveer € 80 per jaar

<sup>18</sup> Economische theorie betreffende de relatie huizenprijzen en transactiekosten is zeer beperkt, maar voor de analyse hier is dat niet problematisch. Een kleine verandering in de prijs van een woning door het sterk verminderen van de overdrachtsbelasting heeft nauwelijks of zelfs geen effect op de misallocatie van woningen. Merk op dat de hoogte van de overdrachtsbelasting wel zeer belangrijk is voor de misallocatie.

<sup>19</sup> De reden hiervoor is dat door de overdrachtsbelasting de koper van een woning er netto minder op vooruit gaat, en dus bereid is minder te betalen voor de woning. Na het verminderen van de overdrachtsbelasting zullen de huizenprijzen dus stijgen.

<sup>20</sup> Een sterke verlaging van de overdrachtsbelasting bevordert de verhuismobiliteit van alle *potentiële* kopers, inclusief huidige *huurders* die overwegen in de koopmarkt te stappen. Het bevordert ook de vraag naar koopwoningen door (koopkrachtige) huishoudens die verwachten tijdelijk in Nederland te wonen (bijv. expatriates enz.). Het verminderen van de overdrachtsbelasting leidt dus tot een vermogenswinst bij huidige woningeigenaren. Indien de overheid het verlies aan inkomsten door het verminderen van de overdrachtsbelasting wil compenseren door het verhogen van een andere belasting, dan ligt het voor de hand de vermogenswinst bij de huidige woningeigenaren weer af romen. Dit rechtvaardigt dan het invoeren van een extra belasting op de waarde van de woning (of een beperking van de hypotheekrenteaftrek), hetgeen prijsdrukkende effecten zal hebben.

verwachten bij een hypotheek van € 200.000.<sup>21</sup> Het is verder mogelijk dat een vermindering van de overdrachtsbelasting tot gevolg heeft dat huishoudens met een Nationale Hypotheek Garantie minder vaak een beroep hoeven te doen op deze garantie, omdat het kopen van een woning minder risicovol is geworden.

### 4.3 Hypotheekrenteaf trek

#### 4.3.1 Effect op verhuismobiliteit van kopers

De *hypotheekrenteaf trek* heeft nauwelijks invloed op de verhuismobiliteit van huishoudens met een eigen woning omdat het de transactiekosten van potentiële kopers niet treft. Omdat deze aftrek wel prijsopdrijvend werkt (zie CPB, 2006), en transactiekosten (makelaar, notaris enz.) vaak gekoppeld zijn aan de waarde van de woning *lijkt* het misschien dat het afschaffen van de aftrek indirect de transactiekosten zal verlagen. Dit is echter *niet* zo indien de markt voor makelaars / notarissen concurrerend werkt, zodat de tarieven in absolute zin gelijk zullen blijven (en relatief ten opzichte van de waarde van de woning zullen stijgen). De hypotheekrenteaf trek heeft waarschijnlijk wel een indirect effect omdat de niet-gereguleerde huurmarkt gemarginaliseerd wordt (zie hoofdstuk 5).

#### 4.3.2 Indirect effect van afschaffing hypotheekrente op verhuismobiliteit

Het afschaffen van de hypotheekrenteaf trek zal gepaard gaan met een daling van de nominale prijs van woningen, hetgeen de verhuismobiliteit negatief beïnvloedt (zie Chan, 2001). Merk op dat dit effect slechts tijdelijk is, maar kan worden voorkomen door de hypotheekrenteaf trek langzaam te verminderen, bijvoorbeeld over een periode van twintig jaar. Nominale dalingen van koopprijzen als gevolg van de afschaffing van de hypotheekrente zullen dan waarschijnlijk uitblijven, omdat de prijzen in het algemeen stijgen (bijvoorbeeld, gemiddeld met zo'n 2 procent per jaar sinds de jaren 70).

### 4.4 Belasten van de waarde van de woning

Het belastingsysteem heeft vaak sterke effecten op het gedrag van personen. Soms zijn deze effecten gewenst, maar vaak ook niet. Vanuit economische theorie is het belasten van de waarde van grond een interessante mogelijkheid, omdat de effecten hiervan op het functioneren van de economie nihil zijn. In de context van dit rapport is het belangrijk om op te merken dat de verhuismobiliteit niet wordt beïnvloed door een belasting op de waarde van grond. Het Henry George Theorem stelt zelfs dat de publieke uitgaven het best gefinancierd kunnen worden door een belasting op de waarde van de grond (zie bijv. Fujita en Thisse, 2001, p. 140). Belasten van de waarde van de grond is praktisch gezien onhandig, maar het

<sup>21</sup> Dit getal is vrij ruw als volgt berekend: de gemiddelde opslag voor een 10-jaars vaste rente indien de executiewaarde stijgt van 75% naar 100% is ongeveer 0,2% per jaar. Gegeven dat de hypotheekwaarde t.o.v. de executiewaarde met 5% daalt, suggereert dit een daling van  $(5/25) \times 0,2\%$ .

belasten van de waarde van de woning (zoals de OZB in Nederland) is een goede tweede keuze<sup>22</sup>.

#### 4.5 Aftrek van kosten

Verhuizen gaat vaak gepaard met andere financiële kosten die aftrekbaar zijn van het belastbare inkomen (met name notaris-, taxatiekosten en een afsluitprovisie bij een financiële instelling). Feitelijk is hier sprake van een indirecte subsidie op verhuizen. De subsidie is ineffectief als deze subsidie tot doel heeft om de transactiekosten verlagen, omdat het de tarieven van notarissen, makelaars en financiële instellingen opdrijft. Cijfers hierover zijn onbekend, maar studies van andere markten naar subsidies geven vaak aan dat dit opdrijvende effect groot is.

Voor zover de vraag naar deze specifieke diensten van notarissen en banken inelastisch is leidt de subsidie niet tot een verandering van de hoeveelheid geconsumeerde diensten, en heeft daarom geen verdere welvaartseffecten. Het is echter ook mogelijk, maar minder waarschijnlijk, dat huishoudens door de subsidie meer diensten gaan afnemen van banken en notarissen, gegeven de beslissing om te verhuizen. In dit geval leidt de subsidie tot overconsumptie en tot een welvaartsverlies. Subsidies kunnen verder leiden tot marktverstoring, met name vanwege minder kieskeurige consumenten die de subsidie feitelijk gebruiken om gebruik te maken van de diensten van minder efficiënt werkende notarissen, makelaars en financiële instellingen.

*Het afschaffen van deze vormen van subsidie is dus sterk aan te bevelen. De extra belastinginkomsten moeten dan bij voorkeur worden gebruikt om de overdrachtsbelasting te verminderen. Het uiteindelijke resultaat is een eenvoudiger, maar effectiever belastingsysteem.*

---

<sup>22</sup> Het lijkt dat de OZB, die alleen nog voor eigenaren bestaat, de keuze tussen huren en kopen aantast, en zo indirect de verhuismobiliteit beïnvloedt. Indien eigenaren de OZB doorberekenen in de huur is dit effect afwezig.

## 5 Verhuismobiliteit in de niet-gereguleerde huurmarkt

De Nederlandse woningmarkt wordt gekenmerkt door een klein percentage woningen dat privaat wordt verhuurd. In 2001 bestond slechts 11% van de woningvoorraad uit particuliere huurwoningen (VROM, 2003).<sup>23</sup> Het percentage woningen waarvan de huur niet gereguleerd is, ligt rondom de 5%. De verhuismobiliteit in de niet-gereguleerde markt is hoog, mede omdat de transactiekosten van verhuizen laag zijn.

Merk op dat de niet-gereguleerde huurmarkt in Nederland atypisch en klein is, waardoor statistische gegevens voor Nederland niet erg betrouwbaar zijn. Verhuizen in de niet-gereguleerde huurmarkt brengt makelaarskosten met zich mee (die in de sociale huursector niet expliciet in rekening worden gebracht). Deze transactiekosten zijn aanzienlijk lager dan de transactiekosten in de koopmarkt. Deze huurmarkt is daarom vooral aantrekkelijk voor huishoudens waarvan de *verwachte* mobiliteit hoog is: recentelijk gescheiden personen, werknemers met een hoge regionale baanmobiliteit, enzovoort. Deze huishoudens willen vaak liever (tijdelijk) huren dan kopen.

Het is aannemelijk dat de niet-gereguleerde huurmarkt minder aantrekkelijk wordt door de hypotheekrenteaf trek, zodat de hypotheekrenteaf trek *indirect* de verhuismobiliteit vermindert, omdat verhuizen in deze huurmarkt met veel minder kosten gepaard gaat. Vooral huishoudens met een hoog inkomensbelastingtarief komen hierdoor tot een minder optimale keuze.

Een eenvoudige analyse geeft hier aan hoe de hypotheekrenteaf trek de mobiliteit verstoort door mobiele huishoudens in de koopmarkt te duwen. We veronderstellen voor het gemak dat alle woningen identiek zijn, behalve de eigendomsvorm: huizen kunnen worden gekocht of privaat gehuurd. De transactiekosten van het kopen van een huis zijn hoger dan die van het huren. De totale hoeveelheid woningen wordt constant verondersteld. Dit betekent dat de hypotheekrenteaf trek alleen een effect heeft op het aandeel huur.

De vraag naar koopwoningen wordt bepaald door de maximale betalingsbereidheid van kopers. Om de analyse eenvoudig te houden nemen we aan dat alle huishoudens identiek zijn (ook qua inkomen) behalve hun verwachte verhuismobiliteit. Huishoudens die vaker *verwachten* te verhuizen hebben een voorkeur voor huren om de verwachte transactiekosten laag te houden (bijv. alleenstaande jongeren, werkenden met tijdelijke arbeidscontracten, of ouderen die voor kortere (verwachte) duur nog zelfstandig willen wonen, zie Boehm, 1981). In andere woorden, huishoudens hebben geen (sterke) intrinsieke voorkeur voor huren of kopen, maar zullen sneller huren indien het aannemelijk is dat ze gaan verhuizen in de toekomst.

Huishoudens met een lage verwachte verhuismobiliteit zullen bereid zijn meer te betalen voor een koopwoning. De hypotheekrenteaf trek verlaagt de netto woonlasten van kopers. Hierdoor kunnen kopers hogere bruto woonlasten, en dus een hogere koopprijs, betalen (zie Hof, Koopmans en Teulings, 2006). De *netto* woonlasten van kopers zullen hierdoor weer stijgen, bijvoorbeeld naar het oorspronkelijke niveau. Eigenaren van huurwoningen zien nu de waarde

<sup>23</sup> Volgens Companen (1998) is ongeveer 40% van deze woningen in bezit van particulieren en de rest in bezit van institutionele investeerders en organisaties en een klein gedeelte (12%) in handen van non-profit organisaties. Opvallend is dat van alle kapitalisten, particuliere verhuurders het minst populair zijn. Bijvoorbeeld het woord “huisjesmelker” getuigt niet van een maatschappelijke waardering voor een belangrijke economische activiteit (het in gebruik geven van woonruimte tegen een economische vergoeding).

van hun woning stijgen in de koopmarkt en zullen woningen verkopen aan huurders. Dit heeft tot gevolg dat de omvang van de huurmarkt zal afnemen.<sup>24</sup>

Het blijft de vraag of beleid dat er op gericht is om marktconforme huren te bevorderen (liberalisering van de huurmarkt) het aantal niet-gereguleerde huurwoningen of het aantal koopwoningen zal vergroten. Ongeacht of het aantal koopwoningen of het aantal niet-gereguleerde huurwoningen toeneemt, zal de misallocatie van woningen verminderen. Een toename van woningbezit zal beperkte positieve externe effecten van woningbezit met zich meebrengen maar kan ook nadelen hebben voor het functioneren van de arbeidsmarkt (SEO, 2006; Glaeser en Shapiro, 2002). Een toename van het aantal niet-gereguleerde huurwoningen kan tot hogere positieve baten voor huishoudens leiden omdat de misallocatie van woningen sterker vermindert (die samengaat met een grotere verhuismobiliteit in deze huursector).

Een belangrijke conclusie is dus dat er geen goede redenen zijn om woningbezit sterk te stimuleren: de keuze tussen huur of koop kan daarom het beste aan de huishoudens zelf worden overgelaten.

---

<sup>24</sup> Glaeser en Shapiro (2002) vinden opvallender wijze nauwelijks een relatie tussen woningbezit en hypotheekrenteaftrek in de VS. Hiervoor zijn een aantal redenen te bedenken: (i) in de VS is de hypotheekrenteaftrek minder gevoelig vanwege lagere inkomensbelastingtarieven; (ii) in de VS zijn de transactiekosten voor kopers veel lager dan in Nederland.

## 6 Huurprijsregulering

### 6.1 Theoretische achtergrond

In bijna alle landen wordt de huurprijs voor een *gedeelte* van de huurwoningen niet bepaald door vraag en aanbod maar vastgelegd door de overheid. In Nederland geldt dit zelfs voor de *meeste* huurwoningen (ongeveer 85%). Hof, Koopmans en Teulings (2006) beschrijven de effecten van deze huurprijsregulering. “In een vrije markt zou een prijs ontstaan waarbij de vraag gelijk is aan het aanbod. Door de regulering is de prijs echter lager. Bij deze lagere prijs is de vraag groter dan het aanbod, en ontstaat een ‘woningtekort’. Dit woningtekort is niet inherent aan de eigenschappen van de markt, maar een direct gevolg van het overheidsingrijpen in de prijs.” De oorzaak van deze situatie is gelegen in een tekortschietend aanbod<sup>25</sup> en een te grote vraag bij de geldende huurprijs. Als gevolg van het ‘tekort’ is er woonruimteverdelingregulering nodig, hetgeen leidt tot economische inefficiënties, zoals wachttijden en een slechte aansluiting tussen vraag en aanbod.

De lange wachttijden hebben een soortgelijk effect op het verhuisgedrag als hoge transactiekosten. Een huishouden dat de huidige huurwoning niet meer als ideaal beschouwd verhuist niet omdat andere huishoudens voorrang hebben. Er is dan wel een (latente) verhuishwens, maar het huishouden ziet geen kans die te vervullen.

De reden voor huurbeheersing is dat de overheid de huurder wil beschermen tegen de – als te hoog beschouwde – marktprijzen. De keus die dan over blijft is die tussen hogere huurprijzen waarbij de markt ruimt en een redelijk efficiënte allocatie tot stand komt, en de misallocatie en mobiliteitsbeperkingen die het gevolg zijn van huurbeheersing. Economische theorie suggereert dat het eerste alternatief de voorkeur verdient (zie bijv. Glaeser en Luttmer, 2003)

De internationale literatuur over de effecten van huurprijsregulering is groot (Turner en Malpezzi, 2003, spreken over minstens 500 artikelen), maar economische studies voor Nederland lijken afwezig. De belangrijkste conclusie uit deze literatuur is dat huurprijsregulering in het algemeen *niet* welvaartsbevorderend werkt vanwege verstoring van het mechanisme van aanbod en vraag.<sup>26</sup> In dit overzicht gaan we alleen in op de verstoring van de vraag en met name de verhuismobiliteit.

### 6.2 Empirische studies naar effecten van huurprijsregulering op verhuismobiliteit

We beperken ons in deze paragraaf tot (buitenlandse) empirische studies die de effecten van huurprijsregulering op verhuismobiliteit en daaraan gerelateerde effecten op

<sup>25</sup> De implicatie daarvan is dat nieuwbouw tegen de geldende gereguleerde huurprijzen niet rendabel is en achterwege blijft. Dat lijkt de situatie waarin de huurmarkt zich thans bevindt: de corporatie slagen er niet in voldoende nieuwbouw in de sociale sector te realiseren om het vraagoverschot weg te werken.

<sup>26</sup> Enkele studies suggereren echter dat een milde vorm van huurprijsregulering welvaartsbevorderend werkt, zie met name, Arnott (2003) en Arnott en Igarishi (2000).



woonwerkverkeer en arbeidsmarkt onderzoeken. Merk op dat bijna alle studies de effecten van huurprijsregelingen onderzoeken in steden in de Verenigde Staten waar de meerderheid van de huren niet gereguleerd is (in deze steden zijn ongeveer 20% van de huren gereguleerd, zie Sims, (2006)).

Linneman (1987), Gyourko en Linneman (1989), Rapaport (1992), Ault, Jackson en Sala (1994), Lind (2001), Simmons en Malpezzi (2006) en Munch en Svarer (2002) (voor Denemarken) komen allemaal tot dezelfde conclusie: *huurprijsregulering leidt tot een lagere verhuismobiliteit*. Om het preciezer te verwoorden: hoe groter het verschil tussen de gereguleerde huurprijs en de hypothetische markthuurprijs, hoe lager de verhuismobiliteit van huishoudens. Om een voorbeeld te geven voor Denemarken: de woonduur in de meest gereguleerde huurmarkt is gemiddeld zes jaar langer dan in de minst gereguleerde huurmarkt.

Simmons en Malpezzi (2006) maken onderscheid tussen de voor- en nadelen van een gereguleerde huurprijs voor *huurders*. Het voordeel van een gereguleerde prijs is dat deze lager is dan de marktprijs.<sup>27</sup> Het nadeel is dat het huishouden niet de optimale hoeveelheid ‘woningdiensten’ consumeert (de woning kan te klein of te groot zijn). Zij tonen aan dat de verhuismobiliteit lager is indien de huurprijs onder de marktprijs ligt, en als de optimale hoeveelheid consumptie van woningdiensten dichterbij de daadwerkelijke consumptie van woningdiensten ligt.<sup>28</sup>

Volgens bovenstaande literatuur wordt de lage verhuismobiliteit in de sociale huursector vooral veroorzaakt doordat de gereguleerde huur laag is vergeleken met de huur in een vrije markt. Omdat de gereguleerde huur lager is dan de marktconforme huur, is er kunstmatig meer vraag dan aanbod, en ontstaan er wachtlijsten. In een vrije markt, zoals bijvoorbeeld de koopmarkt, worden geen wachtlijsten voor woningen waargenomen.

Om dit verder te onderzoeken voor Nederland hebben we gegevens over provinciale verschillen in de mutatiegraad in de sociale huursector – het aantal woningen dat (opnieuw) verhuurd is als percentage van het totale aantal woningen – gerelateerd aan provinciale verschillen in de (gereguleerde) huur relatief tot de koopprijs (gegevens uit VROM, 2004). De gedachtegang hier is dat de provinciale koopprijs de hypothetische huurprijs in de markt weerspiegelt.<sup>29</sup> Het blijkt dat in de provincies waar de huur relatief laag is (met name in de Randstad), de mutatiegraad ook laag is. Een eenvoudige regressieanalyse suggereert dat de provinciale mutatiegraad in de sociale huursector met 0,27% stijgt indien de gereguleerde huurprijs (t.o.v. de koopprijs) met 1% stijgt. Hoewel rudimentair, dit suggereert dat een gereguleerde huurprijs die 40% onder de marktprijs ligt (zie Elsina, Lamain en Marien, 2005), de mutatiegraad in de sociale huursector met 1 procentpunt verlaagt.

<sup>27</sup> Nagy (1997) laat zien dat in New York de gereguleerde prijs hoger is voor vergelijkbare appartementen bij het gaan bewonen van de woning, maar lager is zes jaar later.

<sup>28</sup> Zoals eerder aangegeven is de verhuismobiliteit van de Nederlandse huurmarkt relatief laag ten opzichte van landen die een meer geliberaliseerde huurmarkt hebben, maar de gemiddelde mobiliteit is hoger dan die van de koopmarkt. In de koopmarkt hebben huishoudens echter volkomen keuzevrijheid met betrekking tot het moment van verhuizen. In de huurmarkt wordt het verhuismoment niet vrij gekozen, hetgeen misallocatie van woningen bevordert.

<sup>29</sup> Huurverschillen tussen provincies zijn klein, terwijl koopprijsverschillen relatief groot zijn (zie Verheul, 2004).

### 6.2.1 Huurprijsregulering en wachttijden

Een opvallend verschijnsel in de Nederlandse woningmarkt is dat woningcorporaties stellen dat de sociale woningmarkt ‘verstopt’ raakt (VROM, 2004b). De mutatiegraad in de sociale huurmarkt is inderdaad gedaald tussen 1997 en 2003.<sup>30</sup> Dit is in overeenstemming met gegevens over wachttijden die recentelijk zijn toegenomen. Een studie in de VS naar het verband tussen wachttijden en verhuismobiliteit bevestigt inderdaad een beperkt verband (zie Painter, 1997). De wachttijden zijn naar men mag aannemen veel cyclischer dan de verhuismobiliteit zelf: de wachttijden reageren op de schaarste in de markt. Vanuit economische theorie is het efficiënter dat prijzen reageren op schaarste.

## 6.3 Huurprijsregulering en misallocatie van woningen

Glaeser en Luttmer (2003) concluderen voor de Verenigde Staten: huurprijsregulering leidt tot misallocatie van woningen aan huurders (en leidt ertoe dat de huishoudens minder vaak verhuizen). In de sociale huursector in Nederland is hetzelfde aan de hand. Bijna 50% van de goedkope huurwoningen wordt bezet door huishoudens met hogere inkomens (zie VROM, 2004a).

Misallocatie van huurwoningen ontstaat voornamelijk als de inkomens van een huishouden stijgen, maar het huishouden niet verhuist terwijl de vraag naar een duurder woning wel stijgt (volgens studies naar prijselasticiteit van inkomen). Zelfs op het moment van toekennen van de woning blijkt er echter al een grote misallocatie in Nederland te zijn: in de afgelopen jaren hebben ongeveer 80 procent (81% in 2003 en 76 procent in 2004) van de huishoudens met een hoog inkomen een woning *betrokken* die te goedkoop wordt geacht voor hun inkomen (volgens het WBO 2002 had 57 procent van de huurders een ‘hoog’ inkomen). Voor lage inkomensgroepen daarentegen is er niet of nauwelijks sprake van misallocatie op het moment van toekennen. Aan slechts 4 a 5% van de huishoudens met een laag inkomen wordt een dure woning toegekend (VROM, 2004b, p. 21, VROM, 2005, p. 21).<sup>31</sup>

Huurprijsregulering houdt in dat inkomensondersteuning in de huurprijs is verwerkt. Een mogelijk alternatief zou zijn om meer marktconforme huren te vragen en de inkomensondersteuning meer via de huurtoeslag te laten lopen. Dit is namelijk goed mogelijk door het inkomen regelmatig te toetsen. In deze context is het zinvol om tijdelijke huurcontracten aan te bieden. Dit alternatief heeft als echter als grote nadeel dat als gevolg van de huurtoeslag aanbieders van woningen de huren extra zullen verhogen. Recente studies voor het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk geven aan dat waarschijnlijk het grootste deel van de huurtoeslag uiteindelijk bij de verhuurders terecht komt (Fack, 2006).

### 6.3.1 Woonverdelingssystemen en mobiliteit

<sup>30</sup> In de koopmarkt is het aantal verhuizingen ook afgenomen, hetgeen aangeeft dat deze vermindering niet huursector specifiek is.

<sup>31</sup> In Nederland is het aantal goedkope / betaalbare woningen niet kleiner dan de doelgroep van huishoudingen (beide ongeveer 2,2 miljoen). Een groot deel van de doelgroep van lage inkomens huishoudens (circa een half miljoen) geeft de voorkeur aan een koopwoning. Dit betekent dat er meer goedkope / betaalbare sociale huurwoningen zijn in Nederland dan er nodig zijn (VROM, 2004b). Liberalisering van een gedeelte van de huurmarkt zal misallocatie verminderen hetgeen zich zal uiten door een grotere verhuismobiliteit.

Er is ons geen empirisch onderzoek bekend dat onderzoekt welke type woonverdelingssysteem, dat gehanteerd wordt binnen de sociale huursector, het grootste negatieve effect heeft op de verhuismobiliteit.<sup>32</sup>

De verschillende woonverdelingssystemen kunnen ingedeeld worden op basis van de manier van verdelen: loting of wachtduur (Kullberg, 2002). Het is redelijk om te veronderstellen dat bij loting de misallocatie groter is dan bij een verdeling op basis van wachtduur: alleen het toeval speelt een rol bij het aanwijzen van de woning. Bij wachtduursystemen zullen de meest aantrekkelijke woningen de langste wachttijd hebben.<sup>33</sup> Woningen in de sociale huurmarkt worden dan geordend op wachttijd: huishoudens die een voorkeur hebben voor minder aantrekkelijke woningen zullen dan korter wachten, en ‘betalen’ dan minder (in termen van wachttijd) voor minder aantrekkelijke woningen. Dit suggereert dat wachttijdsystemen economisch efficiënter zijn dan lotingsystemen. Verder is het zo dat gedurende het wachten de karakteristieken van het huishouden veranderen, zodat het huishouden de acceptatiebeslissing beter kan nemen. Het risico op het *niet* krijgen van een woning is kleiner bij een wachtsysteem. Merk wel op dat een verdeling op basis van wachtduur economisch minder effectief is dan een verdeling op basis van prijzen in een niet-gereguleerde markt.

Voor een optimale verdeling van woningen over woningzoekenden is het gewenst dat de kosten van het zoeken zo laag mogelijk zijn. In een markt met hogere zoekkosten accepteren huishoudens woningen die niet optimaal bij het huishouden passen. Het huidige woonverdelingssysteem in de sociale huursector stimuleert hogere niet-financiële zoekkosten (maar houdt de financiële zoekkosten extreem laag). Woningzoekenden moeten zich in het algemeen apart inschrijven voor verschillende systemen. De woningen worden apart aangeboden en de opgebouwde wachttijd geldt alleen binnen het betreffende systeem (zie bijvoorbeeld Kromhout, 2006). Het samenvoegen van verschillende woningmarktgebieden waarbij bindingseisen tussen woningmarktgebieden vervallen, zal dus de misallocatie van woningen verminderen (zie ook het hoofdstuk over gemeentelijke beperkingen).

### 6.3.2 Sociale huurmarkt en mobiliteit

Stel als gedachte-experiment dat bijna de gehele huurmarkt geliberaliseerd wordt. Welke effecten zal dit hebben op de gemiddelde verhuismobiliteit in Nederland? Hier valt alleen maar over te speculeren, maar het ligt in de lijn der verwachting dat de stijging binnen de huursector *minstens* één procentpunt is omdat de huur op marktniveau komt (zie §6.2), maar een stijging van meer dan 4 procentpunten lijkt onwaarschijnlijk gegeven internationale data.<sup>34</sup> Omdat 30% van alle woningen tot de sociale huursector behoort, zal de gemiddelde stijging van de mobiliteit voor de gehele bevolking in de orde van 1 procentpunt liggen. Bij een plotselinge liberalisering kan de verhuismobiliteit tijdelijk natuurlijk veel hoger liggen.

<sup>32</sup> Gedurende de jaren negentig zijn veel woningbouwcorporaties van een wachtrijsysteem (waarbij de zoeker passief wacht), naar een advertentiesysteem (waarbij de zoeker actief reageert) over gegaan. Het effect op de mobiliteit op de huishoudens *nadat* ze een woning hebben gekregen op basis van een bepaald verdelingssysteem is nog onbekend.

<sup>33</sup> Dit wordt inderdaad voor Nederland waargenomen: de wachttijden in de grote steden zijn beduidend langer (omdat het huurprijsstelsel niet differentieert naar ruimte, terwijl de bewoners woningen in deze steden wel meer waard vinden, zoals blijkt uit de prijs van woningen). Het is ook zo bijvoorbeeld dat binnen de grote steden in Nederland woningzoekenden met een lange wachttijd minder vaak terechtkomen in een (waarschijnlijk minder aantrekkelijke) buurt met een hoog percentage allochtonen (Regioplan, 2005).

<sup>34</sup> Merk op dat selectie-effecten extreem sterk zijn zodat deze getallen alleen als indicatief moeten worden gezien.

## **6.4 Huurprijsregulering en arbeidsmarkt**

Huurprijsregulering kan via verminderde verhuismobiliteit ook effecten hebben op de arbeidsmarkt. Het zou bijvoorbeeld kunnen leiden tot langere pendelafstanden of -tijden. Onderzoek hiernaar heeft nog niet tot een eenduidig standpunt geleid, maar suggereert een positief verband (Benito en Oswald (1999); Krol en Svorny, 2005; Svarer, Rosholm, Munch, 2005). De studie van Benito en Oswald (1999) vindt op basis van een analyse van gegevens over de tijd dat huishoudens met een gereguleerde huurprijs een reistijd hebben die ongeveer 15% à 20% langer is vergeleken met huishoudens met een niet-gereguleerde huurprijs.

Empirisch onderzoek naar het effect van huurprijsregulering op werkloosheid toont aan dat huurprijsregulering leidt tot verminderde kansen op het vinden van een baan in een andere regio, maar dat het de kansen op het vinden van een baan lokaal stimuleert (Svarer, Rosholm en Munch, 2005). Barcelo (2006) toont aan dat werkloze huurders in de sociale huursector minder snel een baan accepteren. Ook Hughes en McCormick (1981) vinden een negatief effect van huurprijsregulering op interregionale migratie in Groot-Brittannië.

## **7 Mobiliteit tussen sectoren**

Er bestaat internationale literatuur over de keuze van huishoudens tussen kopen en huren (zie bijvoorbeeld Boehm, 1981) en de overgang van huren naar kopen (Clark, Deurloo en Dieleman (1994), Deurloo, Clark en Dieleman (1994), Dieleman en Everaers (1994), maar belemmeringen tot verhuizen tussen woningmarktsectoren worden vaak niet expliciet behandeld.<sup>35</sup>

Reguleringen in de woningmarkt hebben een effect op het aandeel van huren en kopen in de economie (Borsch-Supan (1993), Mulder en Wagner (1998)). Reguleringen in de woningmarkt beïnvloeden bijvoorbeeld de relatieve prijzen van (privaat) huren en kopen hetgeen de beslissing om te kopen of te huren beïnvloedt. Lagere en middeninkomens in Nederland hebben toegang tot gereguleerde (lage) huurprijzen en subsidies op goedkope koopwoningen, maar profiteren minder van de hypotheekrenteaftrek. Hogere inkomens hebben vaker geen toegang tot de huursector indien ze willen verhuizen: in de sociale huursector komen ze niet meer in aanmerking, terwijl de niet-gereguleerde huursector is gemarginaliseerd door de hypotheekrenteaftrek.

Bij de transitie van huren naar koop spelen de transactiekosten voor het verkrijgen van een woning een rol. Empirische studies naar de effecten van de transactiekosten zijn hierover zijn niet bekend, maar resultaten betreffende mobiliteit van koop naar koop (en koop naar huur) geven aan dat transactiekosten belangrijk zijn. Omdat de transitie van huren naar kopen vooral gebeurt indien de koper jong is, en omdat jonge personen een hogere verwachte verhuismobiliteit hebben valt het te verwachten dat de negatieve (marginale) effecten van transactiekosten van huur naar koop groter zijn dan van koop naar koop.

---

<sup>35</sup> Clark, Deurloo en Dieleman (1994; 2003) tonen aan dat inkomen een belangrijke rol speelt bij de overgang van huren naar kopen. Verder blijkt dat in Nederland deze beslissing minder sterk beïnvloed wordt door familieomstandigheden (bijv. kinderen krijgen) dan in Duitsland. Kemp en Keoghan (2001) onderzoeken de overgang van sociale huur en koop naar private huur (en andersom). De belangrijkste reden om van sociale huur naar private huur te gaan is wegens een verbetering van de woning of omgeving. Wulff en Maher (1998) laten zien voor Australië dat personen die gescheiden zijn vaker 'terugvallen' in de private huursector.

## 8 Ontwikkelingen in de woningvoorraad

Ontwikkelingen in de woningvoorraad hebben een sterk, maar zeer tijdelijk, statistisch effect op het verhuisproces (zie bijvoorbeeld, Doorstroming of verstopping, dynamiek in de Amsterdamse bevolking en woningmarkt, Dieleman, Clark en Deurloo, 2000). Een vergroting van het aanbod van woningen door nieuwbouw vergroot het aantal lokale verhuisbewegingen en verkleint uitmigratie en bevordert immigratie. Dit brengt een keten van verhuizingen op gang. Deze keten is echter doorgaans kort, omdat er sprake is van huishoudensverdunning: op een gegeven moment wordt een huis in gebruik genomen door een starter die geen lege woning achterlaat. De gemiddelde ketenlengte is kort (ongeveer 2 à 3), dus na een korte periode stopt het aantal extra verhuisbewegingen.<sup>36</sup> Veranderingen in de woningvoorraad (nieuwbouw en onttrekkingen) zijn relatief klein ten opzicht van het aantal verhuizingen in de economie.<sup>37</sup> Dit betekent dat de overgrote meerderheid van de verhuizingen los staat van ontwikkelingen in de woningvoorraad.

Vanuit een welvaartseconomisch perspectief ligt het dus niet voor de hand de woningvoorraad te vergroten met als doel nadelige gevolgen van belemmeringen van verhuismobiliteit te verminderen.<sup>38</sup> Deze conclusie is niet per se consistent met conclusies van andere rapporten (zie bijvoorbeeld Noord-Holland 2004; Regionaal zorgberaad, 2006; VROM, 2003). In deze rapporten wordt vaak gesuggereerd dat nieuwbouwwoningen met lange ketens een hoger "rendement" opleveren dan nieuwbouwwoningen met een korte keten. Het is dus op voorhand niet te zeggen of het bouwen van woningen die langere ketens tot stand brengen de welvaart meer verhogen.<sup>39</sup>

Ontwikkelingen in de woningvoorraad hebben wel een sterk effect op de ruimtelijke spreiding van werkgelegenheid over regio's. Het blijkt namelijk dat op regionaal niveau werkgelegenheid de bevolking volgt, en niet of nauwelijks andersom.

---

<sup>36</sup> Merk op dat de (methodologische zwakke) studie van Long (1991) op basis van een internationale vergelijking van mobiliteit tussen landen geen direct verband vindt tussen nieuwbouwwolumes en de gemiddelde verhuismobiliteit. Dieleman, Clark en Deurloo (2000) tonen aan de variaties in regionale mobiliteit kunnen worden voorspeld uit variaties in nieuwe constructie in een niet gereguleerde woningmarkt in de Verenigde Staten, maar maken ook duidelijk dat de populatie groei de kritische variabele is.

<sup>37</sup> Nieuwbouw is de afgelopen jaren ongeveer een procent van de voorraad terwijl het aantal onttrekkingen van de woningvoorraad ongeveer een promille is van het aantal verhuisbewegingen (zie woningmarktverkenningen Socrates 2004). De jaarlijkse verandering in de grootte van de woningvoorraad is ongeveer 10 procent van het aantal jaarlijkse verhuisbewegingen.

<sup>38</sup> Vanuit een welvaartseconomisch perspectief moet er een extra woning komen indien de door de bewoners toegekende waarde van de nieuwe woningvoorraad hoger is dan de waarde van de oude woningvoorraad na aftrek van de kosten van de nieuwe woning).

<sup>39</sup> In niet-gereguleerde markten kunnen investeerders basis van prijzen beslissen om optimale investeringen te doen. In andere woorden, marktprijzen bevatten essentiële informatie voor investeerders. Dit betekent dat bij een woningverdeelstelsel dat gebaseerd is op het marktmechanisme de beslissing om te bouwen relatief eenvoudig is: in dit geval moet er gebouwd worden indien de waarde van de nieuwe woning hoger is dan de kosten van de nieuwe woning. Deze beslissingsregel is welvaartseconomisch ook optimaal (indien er geen externe effecten zijn). Omdat de huren in Nederland niet gebaseerd zijn op het marktmechanisme zijn investeringsbeslissingen in de huursector extreem complex. Het is onwaarschijnlijk dat het type en het aantal investeringen in de sociale huursector optimaal zijn.

## 9 Gemeentelijke beperkingen

Een aantal gemeenten in Nederland legt beperkingen op aan de mobiliteit van de bewoners die een goedkope huur- of koopwoning willen betrekken. Op grond van de Huisvestingswet kunnen gemeenten in Nederland voorrang geven aan woningzoekenden met een lokale binding (Kromhout, 2005A). Ongeveer 43 procent van de gemeenten vereist een economische of maatschappelijke binding.<sup>40</sup> Onderzoek voor Noord-Holland toont aan dat woningzoekenden ook geïnteresseerd zijn in andere woningmarktgebieden als ze de kans krijgen zich aan te melden in andere gebieden (Kromhout, 2005B).

In de provincie Utrecht is in 2003 een aantal woningmarktgebieden samengevoegd. De belangrijkste effecten van deze samenvoeging waren dat de belangstelling van woningzoekenden uit andere deelgebieden sterk toenam (Kromhout, 2006). Verder blijkt dat de meerderheid van de woningen nog altijd verhuurd wordt aan woningzoekenden die binnen hun eigen gemeente willen blijven wonen. Dit betekent dat regionale, maar vooral lokale, bindingseisen restrictief werken op de keuze van huishoudens.<sup>41</sup>

Gemeentelijke beperkingen kunnen gerechtvaardigd worden als een middel om de externe kosten van verhuizen te verminderen (zie §2.1), maar zoals eerder aangegeven is het onduidelijk of deze externe kosten in de praktijk aanwezig zijn. Hoogstwaarschijnlijk zijn deze externe kosten beperkt. Vanuit een economisch perspectief kan daarom nauwelijks aangegeven worden wat de voordelen van gemeentelijke beperkingen zijn, maar de nadelen zijn duidelijk. Het beperkt de keuzevrijheid van bewoners, en leidt tot extra administratiekosten voor huishoudens en overheid. Het afschaffen van de gemeentelijke beperkingen is dus sterk aan te bevelen. Ook hier dringt de vraag zich op: is het echt noodzakelijk om de woningmarkt zo ingewikkeld te maken door gecompliceerde wetgeving op te stellen?

---

<sup>40</sup> Volgens het VROM dossier huisvestingsvergunning heeft echter momenteel circa 25% van alle gemeenten een huisvestingsverordening vastgesteld. Het betreft vooral *grote* gemeenten in stedelijke gebieden waar de huurprijzen laag worden gehouden door regulering. Plattelandsgemeenten hebben vrijwel nooit zo'n verordening.

<sup>41</sup> Hoe dit uitpakt op de intra- en interregionale mobiliteit is onbekend.

## 10 De invloed van werkgeversvergoedingen op verhuismobiliteit

Kennis over de invloed van werkgevers op de verhuismobiliteit van werknemers is beperkt. Werkgevers bieden naast een ‘normaal loon’ ook een grote variëteit aan vergoedingen aan die de verhuismobiliteit van werknemers potentieel beïnvloedt. Hierbij valt vooral te denken aan *verhuisonkostenvergoedingen*<sup>42</sup>. Merk op dat reisonkostenvergoedingen en leaseauto’s de verhuisbeslissing van werknemers negatief beïnvloeden.

In Nederland mogen verhuisonkostenvergoedingen belastingvrij worden gegeven tot ruwweg 12% van het jaarkomen, met een maximum van € 5445 plus gemaakte kosten van de verhuizing.<sup>43,44</sup> Deze belastingvrijstelling is aanmerkelijk lager dan de kosten van verhuizing. Bijvoorbeeld, de gemiddelde overdrachtsbelasting ligt in de buurt van €10.000 en is dus al twee keer zo hoog als de vrijstelling. Merk op dat de werkgever bij lange woon-werkafstanden van de werknemer vaak een eenmalige verhuisonkostenvergoeding of een reiskostenvergoeding over een langere periode aanbiedt. De relatieve belastingen op verhuis- en reisonkostenvergoedingen beïnvloeden dus deze keuze. Het aanbieden van een reisonkostenvergoeding gebeurt bij ongeveer tweederde van alle werknemers die op de lange afstand wonen. Verhuisonkostenvergoedingen worden veel minder vaak aangeboden door de werkgever vanwege een combinatie van redenen, maar het belastingsysteem lijkt de keuze om een verhuisonkostenvergoeding aan de werknemer aan te bieden niet sterk te bevorderen.

Onderzoek voor Groot-Brittannië bij het vullen van vacatures voor managers laat zien dat het aanbieden van een (onbelaste) verhuisonkostenvergoeding tot een hogere verhuismobiliteit leidt.<sup>45</sup> Het causale effect van het aanbieden van een verhuisonkostenvergoeding op de verhuiskans is groot (het causale marginale effect op de kans van verhuizing is in de orde van 0.40, controlerend voor achtergrondkarakteristieken zoals de woon-werkreistijd op het moment van solliciteren).

De effecten van een verhuisonkostenvergoeding zijn waarschijnlijk groot vanwege een aantal redenen: ten eerste is het aannemelijk dat een werknemer die een vergoeding krijgt aangeboden het moment van verhuizen naar voren zal plaatsen; ten tweede is een verhuisonkostenvergoeding een signaal aan de werknemer dat de werkgever verwacht dat de werknemer langer bij de nieuwe werkgever blijft, hetgeen het aantrekkelijker maakt voor de werknemer om dichterbij de werkgever te gaan wonen. In dit onderzoek zijn de effecten van vergoedingen op verhuisgedrag groter dan die voor Nederland mogen worden verwacht. De belangrijkste reden is dat het onderzoek is gebaseerd op managers die gemiddeld vaker verhuizen dan andere werknemers. Een andere reden is dat de gemiddelde transactiekosten in

<sup>42</sup> De kosten van deze vergoeding worden gedragen door de markt, en niet door de overheid.

<sup>43</sup> Ook reisonkostenvergoeding en het gebruik van de leaseauto wordt *niet* volledig belast op basis van het gebruik. Hetzelfde geldt voor het gebruik van bedrijfsparkeerruimte (Shoup en Wilson, 1992).

<sup>44</sup> Volgens de theorie van de perfecte competitieve arbeidsmarkt betalen bedrijven aan werknemers een vergoeding die gelijk is aan de (marginale) productiviteit van deze werknemers. Dit leidt dan tot de voorspelling dat werknemers die verder weg wonen géén extra vergoeding ontvangen van hun werkgever (omdat er geen reden is om te veronderstellen dat werknemers die verder wonen meer productief zullen zijn). Het aanbieden van vergoedingen gebeurt echter wél indien de belasting op verhuisonkostenvergoedingen lager is dan op ‘normaal’ loon (en het ‘normaal’ loon lager kan worden gezet) of indien de werkgever marktmacht heeft en de pendelkosten niet volledig gecompenseerd worden door lagere huizenprijzen (van Ommeren en Rietveld, 2007; Rouwendal en van Ommeren, 2006)

<sup>45</sup> Zie van Ommeren, van der Vlist en Nijkamp (2006). Het aanbieden van een leaseauto en reisonkostenvergoedingen leidt er toe dat werknemers minder snel (dichterbij de werklocatie) gaan verhuizen.



Groot-Brittannië lager zijn dan in Nederland (zie Figuur 1), zodat een kleinere (onbelaste) vergoeding sneller een effect kan hebben op verhuismobiliteit.

Informatie over het vergoeden van verhuiskosten voor Nederland is schaars.<sup>46</sup> Onze informatie beperkt zich daarom tot een recente bedrijfsenquête bij 485 bedrijven (MD-PIT, 2005).

**Tabel 2. Verhuiskostenvergoeding aangeboden door werkgevers**

	Management	Ondersteunend	Uitvoerend
Nooit	38	51	58
Onder bepaalde voorwaarden	47	39	32
<u>Altijd</u>	<u>15</u>	<u>10</u>	<u>10</u>
Totaal	100	100	100

Bovenstaande tabel laat zien dat een verhuiskostenvergoeding door een klein gedeelte van de bedrijven (10 à 15%) aan alle werknemers wordt aangeboden, en dat een groot gedeelte van de bedrijven (32 à 47%) de vergoeding aan een deel van de nieuwe werknemers aanbiedt.

Bedrijven geven deze vergoeding meestal onder de voorwaarde dat de nieuwe werknemer op het moment van solliciteren een minimaal aantal kilometers reist (bijv. 30 km) én dicht bij het bedrijf gaat wonen. Dus het aantal werknemers dat daadwerkelijk in aanmerking komt voor een reiskostenvergoeding is lager dan de bovenstaande tabel suggereert. Uit hetzelfde onderzoek blijkt dat ongeveer 3,5% van de nieuwe werknemers in aanmerking komt voor een vergoeding en iets meer dan 50% van deze vergoeding gebruikt maakt<sup>47</sup>. Het bevorderen van werkgeversvergoedingen lijkt een effectief instrument om bestaande belemmeringen tot verhuizen te verminderen (en de externe effecten van woonwerkverkeer te verlagen). Het strekt daarom tot aanbeveling de belastingvrije voet van de werkgeversvergoeding sterk te verhogen. In deze context blijkt het zinvol om eventuele verliezen in inkomsten van de overheid te compenseren door reiskostenvergoedingen meer te belasten.

<sup>46</sup> Bijvoorbeeld in het Woning Behoeft Onderzoek (WBO) worden er géén vragen over gesteld.

<sup>47</sup> Werknemers die een verhuiskostenvergoeding ontvangen hebben een 53 procent verhuiskans terwijl voor de andere werknemers dit percentage onder de 5 procent ligt. Dit suggereert dat verhuiskostenvergoedingen bestaande belemmeringen om te verhuizen aanzienlijk verminderen. Merk op dat de aantallen in dit onderzoek te klein zijn om een causaal verband te onderzoeken zoals aangetoond voor een steekproef van managers voor Groot-Brittannië.

## **11. Leemtes in kennis**

Dit overzicht is gebaseerd op de huidige wetenschappelijke kennis met betrekking tot verhuismobiliteit. Enkele gebieden blijven onderbelicht omdat er geen of weinig studies naar zijn:

1. Er zijn geen Nederlandse studies over het effect van de hoogte van de gereguleerde huurprijs in de (sociale) huurmarkt op de verhuismobiliteit. Kennis over dit effect is opgedaan op basis van buitenlands onderzoek.
2. Er zijn geen studies over de effecten van gemeentelijke regelingen op intra- en interregionale mobiliteit. Kennis over dit effect is opgedaan op basis van de uitstekende studies van Kromhout, die echter beperkt zijn in de zin dat ze inschrijvingen van woningzoekenden bestuderen.
3. Gegevens over verhuisonkostenvergoedingen van werkgevers zijn schaars, en het huidig overzicht is niet verder gekomen dan studies van de auteur van dit rapport. Enquêtes van het CBS en andere instellingen nemen over dit onderwerp geen vragen op. Het WBO, de belangrijkste bron van informatie over de Nederlandse huizenmarkt, bevat bijvoorbeeld geen vragen over dit onderwerp.
4. Empirische studies naar de causale effecten van transactiekosten in de huizenmarkt op het functioneren van de arbeidsmarkt zijn schaars. Merk op dat goede studies op dit gebied en met name van de overdrachtsbelasting voornamelijk afwezig lijken te zijn omdat het extreem moeilijk is de effecten te meten.

## Literatuur

- AGV (1995), The effects of fiscal measures on mobility, housing market and labour market, mimeo
- Belot, M. en Ederveen, S. (2005), indicators of cultural and institutional barriers in OECD countries, CPB memorandum
- Benito, A. en A.J. Oswald (1999), Commuting in Great Britain in the 1990s, mimeo
- Bingley, P., Walker, I. (2001), Rents and work: the implications of housing costs and housing benefits for work incentives in the UK, *Economic Journal*, 111, 86-103
- Boehm, T.P. (1981), Tenure choice and expected mobility: a synthesis, *Journal of Urban Economics*, 10, 375-389
- Brauninger, M. (2002), Social Capital and Regional Mobility, mimeo
- Chan, S. (2001), Spatial lock-in: do falling house prices constrain residential mobility?, *Journal of Urban Economics*, 49, 567-586
- Clark, W.A.V., Deurloo, M.C. en Dieleman, F.M. (2001), Housing careers in the United States, 1968-93: Modelling the sequencing of housing states, *Urban Studies*, vol. 40, nr. 1, pp. 143-160.
- Clark, W.A.V., Deurloo, M.C. en Dieleman, F.M. (1994), Tenure changes in the context of micro-level family and macro-level economic shifts, *Urban Studies*, 31, pp. 137-154.
- Clark, W.A.V., Dieleman, F.M., en Deurloo, M.C. (1997), Entry to home ownership in Germany: comparisons with the United States, *Urban Studies*, 34, pp. 7-19.
- Clark, W.A.V., Heskin, A.D., (1982), The impact of rent control on tenure discounts and residential mobility, *Land Economics*, 58, 109-117
- Clark, W.A.V. en S.D. Withers (1999), Changing jobs and changing houses: mobility outcomes of employment transitions, *Journal of Regional Science*, 39, 653-673
- CPB (2006), Woningmarkteffecten van aanpassing fiscale behandeling eigen woning, CPB, 128, September 2006-10-05
- Deurloo, M.C., Clark, W.A.V., en Dieleman, F.M. (1994), The move to housing ownership in temporal and regional contexts, *Environment and Planning A*, 26, pp. 1659-1670
- Dieleman, F.M., W.A.V. Clark and M.C. Deurloo (1995), Falling out of the home owner market, *Housing Studies*, 10, 3-15
- Dieleman, F.M., and Everaers, P.C.J. (1994), From renting to owning: life course and housing market circumstances, *Housing Studies*, 9, pp. 1-27.
- Dietz, R.D., Haurin, D.R., (2003) The Social and Private Micro-Level Consequences of Homeownership, *Journal of Urban Economics*, 54, 401-450
- EBC (2003), Structural factors in the EU housing markets, European Central Bank, 2003
- Ekamper, P. en M. van Huis (2005), Verhuizingen en huishoudensveranderingen in Nederland: verschillen tussen COROP regio's, Bevolkingstrends, 1<sup>e</sup> kwartaal, 84-87
- Elsinga, M. Lamain, C. en G. Mariën (2005), Huurbeleid en Stedelijke Vernieuwing, OTB, Delft
- European Central bank, 2003, structural factors in the EU housing markets, March 2003
- Fujita, M. en J.F. Thisse (2001), Economics of agglomeration, Cambridge University Press
- Genosove, D., Mayer, C.J., (2000), Loss aversion and seller behaviour: evidence from the housing market, University of Pennsylvania, Working Paper, March
- Glaeser, E.L., Luttmer, E.F., (2003), The misallocation of housing under rent control, *American Economic Review*, 93, 1027-1046
- De Graaff, T. en M. van Leuvensteijn (2006), A cross-country comparison of the impact of housing market institutions on labour mobility, mimeo.

- Haurin, D. R. and H. L. Gill (2002), The impact of transaction costs and the expected length of stay on homeownership, *Journal of Urban Economics*, 51, 563-584.
- Hof, C.B., Koopmans and C. Teulings (2006), Een nieuw fundament. Borging van publieke belangen op de woningmarkt, SEO, Amsterdam
- Ioannides, Y.M. and K. Kan (1996), Structural estimation of residential mobility and housing tenure choice, *Journal of Regional Science*, 36, 3, 335-364
- Kahneman, D., Knetsch, J.L., Thaler, R.H., (1990), Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem, *Journal of Political Economy*, 98, 1325-1348
- Kemp, P.A. en M. Keoghan (2001), Movement into and out of the private rental sector in England, *Housing Studies*, vol. 16, nr. 1, pp. 21-37
- Kromhout, S. (2006), Eén provincie, één woningmarkt: effecten van het provinciale woonruimteverdelingsbeleid, RIGO Research en Advies, maart 2006.
- Kromhout, S. (2005A), Vrijheid van vestiging aan banden, *Tijdschrift voor de Volkshuisvesting*, 4, 35-39.
- Kromhout, S. (2005B), Beperkingen van de keuzevrijheid in de woonruimteverdeling. Noord-Hollandse woningzoekenden aan het woord, Provincie Noord-Holland, Haarlem.
- Krumm, R.J. (1984), Household tenure choice and migration, *Journal of Urban Economics*, 16, 259-271
- Kullberg, J. (2002), Consumer's responses to choice based betting mechanisms, *Housing Studies*
- Linneman, P., (1987), The effect of rent control on the distribution of income among New York City renters, *Journal of Urban Economics*, 22, 14-34
- Long, L. (1991), Residential Mobility Differences among developed countries, *International Regional Science Review*, vol. 14, nr. 2, pp. 133-147
- Lundborg, P. and P. Skedinger (1999), Transaction taxes in a search model of the housing market, *Journal of Urban Economics*, 45, 385-399
- MD-PIT (2005), mimeo, Free University
- Mulder, C.H. en M. Wagner (1998), First-time ownership in the family life course: A West German-Dutch comparison, *Urban Studies*, 4, 687-713.
- Munch J.R. en Svarer, (2002), Rent control and tenancy duration, *Journal of Urban Economics*, 52, 3, 542-560
- Nagy, J., (1995), Increased duration and sample attrition in New York City's rent controlled sector, *Journal of Urban Economics*, 38, 127-137
- NBER, The benefits of home mortgage interest deduction, Working Paper, 9284
- Noord-Holland (2004), Van verdelen naar verhuizen: de woonruimteverdeling in Noord-Holland belicht, Provincie Noord-Holland
- O'Sullivan, A., T.A. Sedon and S.M. Sheffin (1995), Property taxes, mobility, and homeownership, *Journal of Urban Economics*, 37, 107-129
- Priemus, H. en F. Dieleman, Social Housing Policy in the European Union: Past, Present and Perspectives, *Urban Studies*, Vol. 39, No. 2, 191-200, 2002.
- Svarer, M, M Rosholm en J.R. Munch (2005), Rent control and unemployment duration, *Journal of Public Economics*, 89, 2165-2181
- Regionaal Zorgberaad (2006), Midden Holland, *Bouwen voor ouderen is wonen van jongeren, waar of nietwaar?*
- Rosenthal, S.S., (1988), A Residence Time Model of Housing Markets, *Journal of Public Economics*, 36, 87-109
- Rouwendaal, J. en J.N. van Ommeren (2006), Recruitment in a monopsonistic market: will travel costs be reimbursed?, mimeo.
- Sims, D.P. (2006), Out of control: what can we learn from the end of Massachusetts rent control, *Journal of Urban Economics*, forthcoming

- Shoup, D.C. and R.W. Wilson (1992), Employer-paid parking: the problem and proposed solutions, *Transportation Quarterly*, 46, 2, 169-192
- Strassman, W.P. (1991), Housing market interventions and mobility: an international comparison, *Urban Studies*, 28, pp. 759-771.
- Turner, B., Malpezzi, S., (2003), A review of empirical evidence on the costs and benefits of rent control, *Swedish Economic Policy Review*, 10, 11-56
- Van Ommeren, J.N. and M. van Leuvensteijn (2005), New evidence of the effect of transaction costs on residential mobility, *Journal of Regional Science*, 681-702
- Van Ommeren, J.N., A. van der Vlist and P. Nijkamp (2006), Transport-related fringe benefits: implications for moving and the journey to work, *Journal of Regional Science*, 40, 3, 1-14
- Van Ommeren, J.N. and P. Rietveld (2007), Commuting and reimbursement of residential relocation costs, *Journal of Transport Economics and Policy*, forthcoming
- Van Ommeren, J.N. and M. van Leuvensteijn (2005), New evidence of the effect of transaction costs on residential mobility, *Journal of Regional Science*, 681-702
- Venti, S.F. and D.A. Wise (1984), Moving and housing expenditure: transaction costs and disequilibrium, *European Economic Review*, 207-243
- Verheul, J. (2004), De huurwoningmarkt onder de loep: marktwerking en prijsefficiëntie, scriptie economie, Vrije Universiteit, 2004
- VROM (2003), *Nieuwbouw en herstructurering, Doorstroming en dynamiek in nieuwe en oude wijken.*
- VROM, 2004a, Cijfers over Wonen, 2004, Feiten over mensen, wensen, wonen
- VROM, 2004b, Toezichtsverslag sociale huursector, 2003
- VROM, 2005, Toezichtsverslag sociale huursector, 2004
- Weinberg, D.H., Friedman, J. & Mayo, S.K. (1981). Intraurban residential mobility: the role of transaction costs, market imperfections and household disequilibrium. *Journal of Urban Economics*, 9, 332-348.
- Wulff, M.N.N. en C. Maher (1998), Long-term renters in the Australian housing market, *Housing Studies*, 13, 1, 83-98.

## **Dankwoord**

Ik zou graag Marcel Hoogzaad, Jamey Pinkney, Jeanet Kullberg (SCP), Steven Kromhout (RIGO Research en Advies), Piet Rietveld (VU), Eric Kroes (RAND), Peter Ekamper (NIDI), Thomas de Graaf (VU), Martijn Smit (VU), Jan Rouwendal (VU), en vooral Hadewijch van Delft (VU) willen bedanken voor hun hulp en adviezen. Verder zou ik de personen in de begeleidingscommissie vanuit verscheidene ministeries, met name Vincent Sterk (EZ), Frank Hoogendijk (EZ), Kristel van Hees (Financiën), Valentin Neevel (VROM), Claudia Veltrop (VROM), Annelieke Kwak (VROM), Co Westerheel (VROM), Monique Fasol (SZW), Paul Pilgrams (V&W), Robert Boot (V&W) en Björn Rappange (Financiën), willen bedanken voor hun constructief commentaar.