

Bouwen voor de schuifpuzzel

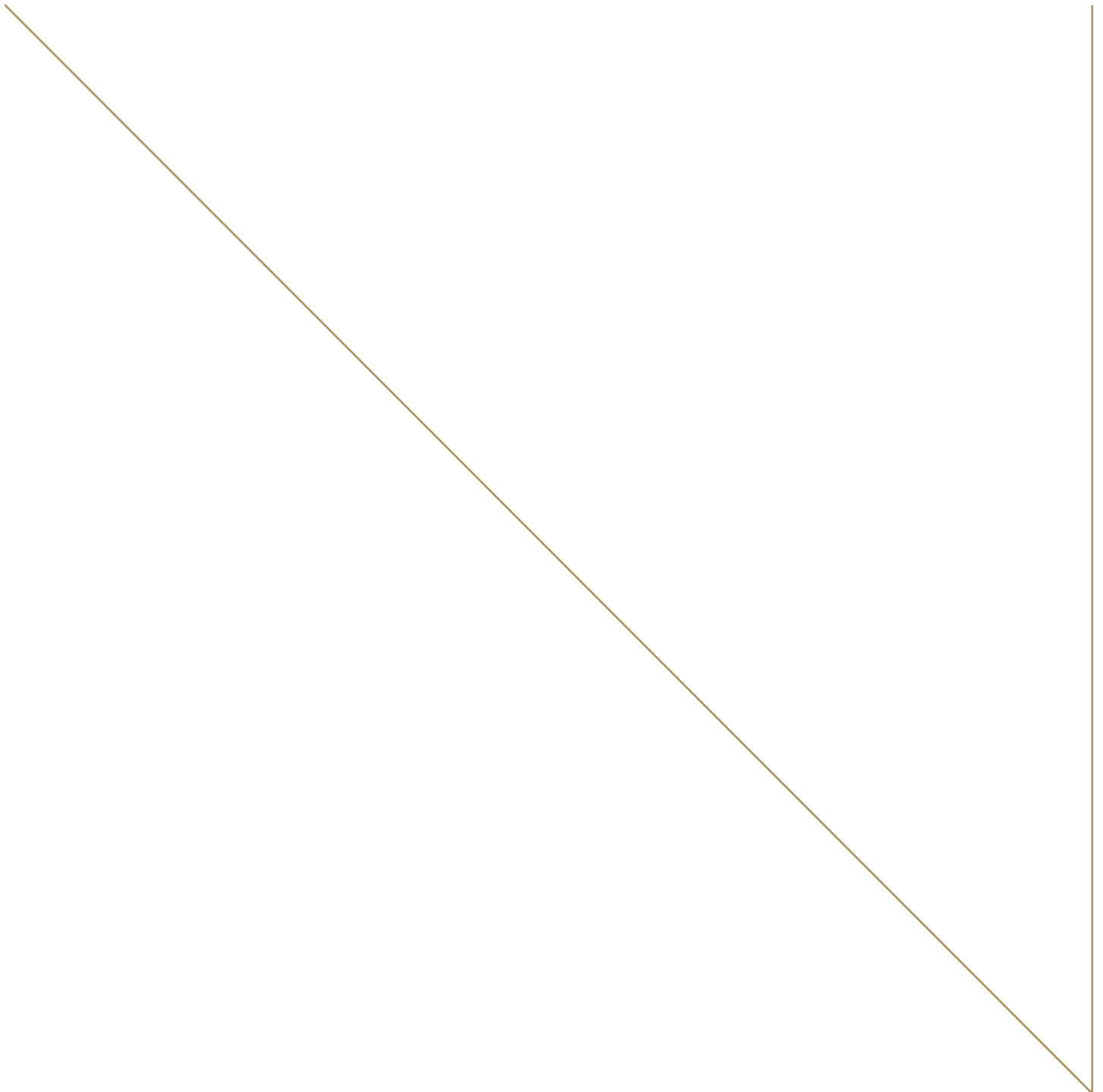
Analyse van de woningmarkt, op zoek naar
betere doorstroming





Bouwen voor de schuifpuzzel

Analyse van de woningmarkt, op zoek naar
betere doorstroming





Inhoudsopgave

Voorwoord

Samenvatting

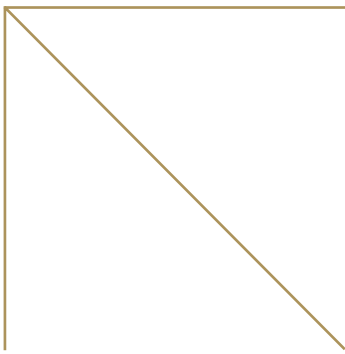
1. Het WoON 2006	05
1.1 Vooraf	09
1.2 Achtergronden bij het WoON 2006	09
1.3 Opzet: via vraag en aanbod naar een totaalbeeld	09

Deel 1: De woonconsument **11**

2. Hoe divers is Nederland anno 2006?	12
2.1 Groei en krimp: bevolkingsgroei neemt af	12
2.2 Ontgroening en vergrijzing - de komende opgave van de zorg	12
2.3 Bevolkingssamenstelling steeds diverser...	13
2.4 ...en ook meer kleurverschillen	15
2.5 Profiel van de doelgroep en de ruimverdieners	15
2.6 Steeds meer eigenaar-bewoners	17
3. Wie verhuist, waarheen, waarvoor?	19
3.1 Verhuizen - eens per tien jaar en niet te ver	19
3.2 Profiel: vooral de jongeren verhuizen	20
3.3 De grote steden als roltrap	20
3.4 Omhoog (en omlaag) verhuizen	21
3.5 Drie verhuismotieven: op eigen benen, elders carrière, beter wonen	24
3.6 Plannen voor de toekomst: 25% wil binnen twee jaar weg	26
3.7 Wie realiseert zijn plannen snel - wie minder	27
3.8 Meest in trek: koopwoningen, en centrumstedelijke en groenstedelijke woonmilieus	28
3.9 Wat zoekt de consument eigenlijk	29

Deel 2: Het woonproduct **32**

4. Verandert er nog wat aan de voorraad?	33
4.1 Niet veel dynamiek in de woningvoorraad	33
4.2 De prijzen: sterk gestegen	34
4.3 Regionale verschillen in profiel voorraad	36
4.4 Hoe breed is het keuzepalet in stad en ommeland	39
4.5 Wat kost een vierkante meter woonruimte	40
5. Wat valt er te kiezen binnen de bestaande voorraad?	41
5.1 Welke bestaande woningen komen zoal vrij	41
5.2 Recent verkochte huurwoningen zijn bijzonder	42
5.3 De verbanden tussen prijs en kwaliteit	44
5.4 Bewegingen binnen de huur: ouderen huren duurder	46



6. Nieuwbouw: alleen nieuw of ook anders?	48
6.1 Locatie nieuwbouw: ook fors buiten grootstedelijke regio's	48
6.2 Type nieuwbouw: vooral eengezins-koopwoningen	48
6.3 Nieuwbouwbewoners: vrij weinig jongeren	50
6.4 Nieuwe (nieuwbouw)bewoners zijn tevreden	52
6.5 Stedelijke vernieuwing: zeer gevarieerde nieuwbouw	52
Deel 3: Het spel van vraag en aanbod	55
7. Kwantitatieve of kwalitatieve problemen?	56
7.1 Het kwantitatief tekort	56
7.2 De kwalitatieve mismatch tussen vraag en aanbod	58
7.3 De trend in de woonvoorkeuren verklaard door de prijzen	62
7.4 De trend in de woonmilieu-voorkeuren verklaard	62
7.5 Hoe reageert het aanbod op de vraag	65
8. Hoe komt de doorstroming op gang?	68
8.1 Een absoluut tekort - ja en nee	68
8.2 Het aanbod is beperkt bereikbaar	68
8.3 Doorstroming vooral dankzij inkomen	70
8.4 Gaten in het aanbod	71
8.5 Wat nu	72
Deel 4: Enkele bijzondere doelgroepen	74
9. Kwetsbare doelgroepen	75
9.1 Het perspectief voor jongeren en starters	75
9.2 Allochtonen zijn niet anders	78
Begrippenlijst	83
Bijlage Indeling woonmilieus	86
Colofon	88



Voorwoord

Wonen heeft een grote impact op ons leven. Wie herinnert zich niet het moment van 'uit huis gaan' en het daar aan voorafgaande zoeken naar een passende woonruimte? Hoe hebt u toen de weg gevonden op de woningmarkt? En hoe hebt u dat bij volgende verhuizingen gedaan? In dit rapport leest u niets over het keuzeproces, maar alles over de feitelijke keuzes die gemaakt worden. Het centrale thema is namelijk hoe Nederlandse huishoudens bij een verhuizing de woonsituatie aanpassen.

Veranderen van woning is altijd een grote gebeurtenis, waar mensen lange tijd mee bezig zijn. Zowel wat betreft voorbereiding als het zich weer settelen in de nieuwe woning en woonomgeving. Er worden zeer uiteenlopende keuzes gemaakt door de afzonderlijke huishoudens. De een wil perse in een stad wonen, de ander op het platteland, de een verhuist over grote afstand de ander binnen de buurt. De een wil een vrijstaande woning, de ander een appartement. Er lijkt een oneindige variëteit te zijn in dit keuzeproces, maar op de keper beschouwd zijn er duidelijke patronen te herkennen in de keuzes die gemaakt worden.

De plek waar woonwensen en woonmogelijkheden bij elkaar komen, noemen we de woningmarkt. Die markt is gesegmenteerd. Het is een lokale markt (die van Amsterdam heeft niets te maken met die van Groningen) en zelfs binnen een lokale markt bestaan weer uiteenlopende segmenten die niet met elkaar concurreren doordat bijvoorbeeld de woonomgeving, de eigendomsverhouding of de prijsklasse niet passen bij de wensen. "De woningmarkt" bestaat dus uit vele deelsegmenten. Dit is de reden dat u in dit rapport beschrijvingen aantreft waarin de woningmarkt ingedeeld is naar regio of naar categorieën woningen. Dat is nodig om de markt enigszins transparant te maken.

De trends op de woningmarkt worden in dit rapport zichtbaar gemaakt door tijdreeksen neer te zetten. Ze maken duidelijk dat bepaalde ontwikkelingen niet van de ene op de andere dag ontstaan, maar trendmatig verlopen. Hierin ligt ook de belangrijkste gebruikswaarde van het rapport: lopende of opkomende trends kunnen ons iets zeggen over de ontwikkelingen op de verschillende deelwoningmarkten in de komende jaren. Het is een kunst de meest relevante te detecteren. Ik nodig u uit kennis te nemen van de inhoud en een visie op de trends te ontwikkelen.

De Programma Directeur-Generaal Wonen, Wijken en Integratie
Drs. L.A.M. van Halder



Samenvatting

(Wilt u verder lezen, de pijlen → en cijfers verwijzen naar de bijbehorende paragrafen in de hoofdttekst)

'Bouwen voor de schuifpuzzel' is bedoeld voor iedereen die bij bouw- en woonbeleid betrokken is. Deze uitgave bevat ten eerste de actuele analyse van de Nederlandse woningmarkt en van de ontwikkelingen in de voorbije jaren. Bovendien geeft de studie aan wat er zou moeten gebeuren om de woningmarkt meer in beweging te krijgen. Een soepele doorstroming is immers van groot belang om de woningmarkt goed te laten functioneren. Tot slot krijgen twee kwetsbare groepen woonconsumenten aparte aandacht: starters en allochtonen. De basis van deze studie is het in 2006 verrichte onderzoek WoON 2006.

• **Analyse - De woonconsument** → **Deel 1**

Nederland verandert: minder groei, meer grijs, kleinere huishoudens, meer kleur...

Om de woningmarkt te begrijpen is inzicht in de vraagzijde van de markt nodig: de samenstelling van de bevolking en de ontwikkeling van woongedrag en -behoeften. Zoals bekend zijn er onmiskenbare demografische veranderingen gaande.

→ 2.1

Ten eerste begint de groei er in Nederland langzaam uit te gaan. Zo is de toename van het aantal huishoudens de laatste twintig jaar gehalveerd. En in de meer perifere delen van het land zal op termijn de bevolking zelfs afnemen. Ten tweede zet de al zo lang aangekondigde vergrijzing langzamerhand in.

→ 2.2

Ten derde wonen Nederlanders in steeds kleinere verbanden: al verscheidene decennia zijn er steeds minder gezinnen en meer alleenstaanden.

En tot slot telt de samenleving steeds meer mensen met een allochtone achtergrond.

→ 2.4

..en meer geld, dus meer woningbezit → 2.6

Een belangrijke verandering is dat Nederlanders de afgelopen jaren rijker zijn geworden, wat zich in de woningmarkt heeft vertaald in een groei van het eigen-woningbezit. Dat komt nog altijd niet zozeer door de starters: wie koopt, doet dat als doorstromer vanuit een huurwoning. Maar vervolgens blijven kopers over het algemeen vele jaren eigenaar-bewoner. Deze aangroei van jongere kopers en geringere uitstroom van

ouderen vormt de voornaamste verklaring van groei van het eigen-woningbezit.

1, 1 miljoen huishoudens op zoek naar een woning → 3.1

Het verhuisproces is essentieel voor het functioneren van de woningmarkt. Daarom is het van belang de achtergrond van verhuizers te kennen. Jongeren, volop bezig met hun ontwikkeling, verhuizen gemiddeld iedere drie jaar. Eenmaal gesetteld zakt de verhuisfrequentie naar gemiddeld eens per twintig jaar.

→ 3.2

Tijdens hun wooncarrière verhuizen velen vanuit een goedkope huurwoning naar een duurdere huurwoning of naar een koophuis. Aanvankelijk spelen vaak veranderingen in het persoonlijke leven een rol (studeren, samenwonen), later gaat de woon- of omgevingskwaliteit als motief domineren.

→ 3.5

In 2006 waren ongeveer 1,1 miljoen huishoudens - starters en doorstromers - actief op zoek naar een (andere) woning.

→ 3.6

Eén jaar zoeken naar andere woonruimte

Gemiddeld kost zo'n zoektocht ongeveer één jaar. Onder de jongeren lijken vooral degenen met een laag inkomen langer dan gemiddeld te moeten zoeken. Bij de middelbare en oude leeftijdsgroepen zijn dat juist vooral de hogere inkomensgroepen - vermoedelijk gewoonweg omdat zij kritisch zijn.

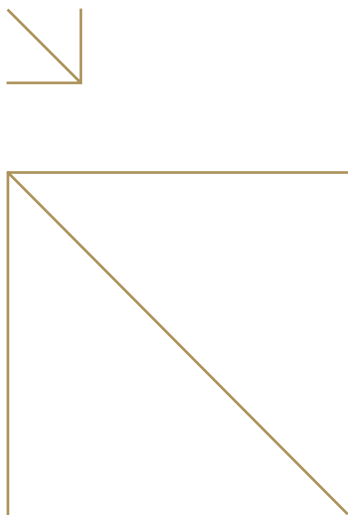
→ 3.7

De koopsector is weer in trek

Er is over een reeks van jaren weinig veranderd in de algemene voorkeur voor eengezinswoningen of juist appartementen, grote of kleine woningen, e.d. Wel vragen al langer steeds meer mensen een woning met een grote woonkamer.

→ 3.8

De keus tussen huren en kopen vertoont daarentegen in de loop van de jaren duidelijke schommelingen. In de jaren '90 nam de voorkeur voor koopwoningen onder verhuiscandidateen steeds verder toe. In 2002 viel de vraag naar koopwoningen flink terug, maar in 2006 kwam de populariteit van de koopsector bijna terug op het oude niveau.



• Analyse - Het woonproduct

→ Deel 2

De woningmarkt is een voorraadmarkt

De woningmarkt is een voorraadmarkt. Er staan in Nederland bijna 7 miljoen woningen. → 4.1
Wel zijn er alleen al in 2006 80.000 nieuwe woningen gebouwd, 20.000 gesloopt en 25.000 huurwoningen verkocht. Een geweldige prestatie, maar nog altijd maar ongeveer 1% van de voorraad - die dus maar langzaam van samenstelling verandert. Pas als jaren achter elkaar een vaste koers wordt vastgehouden, is op termijn het effect te zien. Bijvoorbeeld: in de grote steden is de afgelopen twintig jaar het aandeel van de koopsector in de voorraad flink omhoog gegaan.

De enige verandering die binnen de bestaande woningvoorraad betrekkelijk snel verloopt, is de prijsontwikkeling. → 4.2
Het aandeel van de goedkope huursector is in de afgelopen jaren veel kleiner geworden terwijl vooral het middeldure huursegment groter is geworden. Ook binnen de koopsector is het goedkope segment kleiner geworden en het dure segment gegroeid.

Grote verschillen binnen het aanbod → 4.3

Het aandeel van de huursector is nog steeds groot in het westen van het land, maar elders vormen de grotere steden een soort huureiland temidden van een zee van koopwoningen die vaak 70% uitmaken van de voorraad in de kleinere gemeenten. Daardoor is er in grootstedelijke centra een zeker overaanbod aan huurwoningen - vooral appartementen - terwijl de dorpse en landelijke woonmilieus juist een tamelijk eenzijdige voorraad eengezins-koopwoningen vertonen.

Minst gewaardeerde huurwoningen het makkelijkst te krijgen

→ 5.1

De woningen die binnen de bestaande voorraad vrijkomen, zijn geen dwarsdoorsnede van de totale voorraad. Het vaakst komen de wat minder aantrekkelijke huurwoningen op de markt. Anders gezegd: wie eenmaal een relatief aantrekkelijke huurwoning bemachtigd heeft, verlaat hem niet snel weer.

Goedkope maar minder aantrekkelijk delen van de huurvoorraad worden mede daardoor steeds meer het domein van de jongeren - die nu eenmaal een minder sterke concurrentiepositie hebben.

Nieuwbouw levert vooral eengezins-koopwoningen → 6.1 e.v.

De nieuwbouw levert vooral een bijdrage aan de bovenkant van de woningmarkt. Ruim 80% van de nieuwbouw bestaat uit koopwoningen. Eengezins-koopwoningen worden op grote schaal gebouwd. En het aandeel van het duurste koopsegment is in de loop der jaren almaar groter geworden.

Op de stedelijke vernieuwingslocaties wordt echter anders gebouwd: hier verrijzen vooral forse aantallen meergezinswoningen in de koopsector.

• Analyse - Vraag naast aanbod

→ Deel 3

Kwalitatief tekort groter dan kwantitatief

De woningmarkt is tamelijk flexibel: staat er een tijdlang druk op markt, dan blijkt een deel van de consumenten zijn aspiraties aan te passen. Maar is er weer ruimte, dan gaan de ambities en de woningvraag weer omhoog. → 7.1

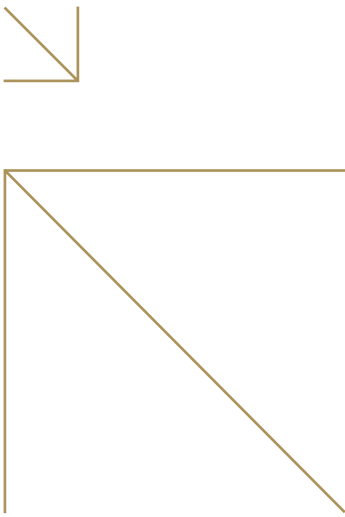
Het zijn vooral de jongeren en de starters op de woningmarkt die in situaties van beperkte mogelijkheden hun gedrag (moeten) aanpassen. In 2006 waren 176.000 urgente starters op zoek naar hun eerste woning. Vier jaar eerder waren dat er iets meer, wat wijst op een iets afgenomen kwantitatieve druk op de woningmarkt.

→ 7.2

De kwalitatieve mismatch tussen vraag en aanbod is daarentegen veel groter dan het kwantitatieve tekort. Bovendien blijkt de aard van de mismatch snel te wisselen. 2006 vertoonde een tekort aan eengezins-koopwoningen in het wat duurdere segment. De vraag naar dure koopwoningen is de afgelopen jaren weer flink gegroeid, met name naar koopwoningen buiten de stad. De in 2002 geconstateerde vraag naar huurwoningen in de stad is daarentegen flink teruggevallen.

De koopsector is terug, dankzij de lage rentestand → 7.3

De animo voor het kopen van een woning was in 2006 weer onverminderd groot. Dat hangt nauw samen met de ontwikkeling van de hypotheekrente. De afgelopen vijftien jaar vertoonde namelijk drie ontwikkelingen. Ten eerste: de prijzen in de koopsector hebben snel kunnen oplopen doordat de hypotheekrente daalde. Ten tweede: als gevolg daarvan stegen de maandlasten van eigenaar-bewoners maar beperkt. En daardoor is, als derde ontwikkeling, de voorkeur voor het kopen van een woning gegroeid. Alleen in de periode 1998 tot



2002 stegen de verkoopprijzen zo snel terwijl de rente niet daalde, dat de maandlasten in de koopsector snel opliepen. Dat vertaalde zich in een - naar nu blijkt tijdelijk - verminderd animo om een huis te kopen. Inmiddels zijn de bakens weer verzet - tenminste zolang de hypotheekrente laag blijft en de consument te spreken is over de kwaliteit en de prijs-kwaliteit verhouding.

De verschuiving richting koopsector heeft een indirect ruimtelijk effect. Huren hoort namelijk van oudsher eerder bij de stad, kopen juist bij buitenstedelijke gebieden. Het gegroeide animo voor de koopsector is uitgemond in een grotere druk op dorps en landelijk wonen. → 7.4

Het aanbod reageert onvoldoende op de veranderingen in de vraag → 7.5

Vraag en aanbod gaan niet vlekkeloos samen op, onder meer doordat de wensen van de consument soms sneller fluctueren dan het aanbod kan volgen. Zo werd de verminderde vraag naar dure koopwoningen tussen 1998 en 2002 niet gevolgd. En ook reageert het aanbod tot nu toe beperkt op de belangstelling voor middeldure huurwoningen.

Omvang van doorstroming nauwelijks veranderd

De doorstroming blijkt door de jaren kwantitatief gezien redelijk stabiel. Maar doordat de wensen van de consument soms betrekkelijk snel verschuiven - zoals in de afgelopen tien jaar - kan ook de druk op de woningmarkt verschuiven. Daarmee verandert de omvang van doorstroming nauwelijks, de richting van het verhuisproces daarentegen wel - bijvoorbeeld van huur naar koop. → 8.3

• Drie centrale constatering en aanbevelingen → 8.5

De analyses blijken in drie centrale thema's samen te vatten. Voor elk van deze constatering kunnen aanbevelingen worden gedaan.

Constatering 1: Er is een kwantitatief tekort

Ten eerste is er een kwantitatief tekort op de woningmarkt. Er zijn weliswaar geen grote maatschappelijke problemen onder de starters, maar de beperkte ruimte op de woningmarkt laat te weinig beweging toe. Verhuisbewegingen zijn nodig om mensen naar hun zin te laten wonen, daarom moet de doorstroming op gang worden gebracht. Maar de schuifpuzzel

van de woningmarkt beweegt te stug.

→ **Conclusie: Bouwen, bouwen, bouwen**

Breed in de sector moet de overtuiging gaan heersen dat er - ook in de 21e eeuw - nog een enorme bouwopgave ligt. Er is anno 2006 helaas nog steeds te weinig ruimte op de woningmarkt.

Constatering 2: De koopsector is te beperkt toegankelijk en bovendien kwetsbaar

Op de tweede plaats is duidelijk dat de markt gesegmenteerd is, met name is er een kloof tussen de huur- en de koopsector. De huurtoeslag stelt de huursector open voor grote groepen. De koopsector is daarentegen door de opgelopen prijzen steeds minder toegankelijk voor wie nog geen eigenaar-bewoner was. De stijging van de verkoopprijzen in de afgelopen jaren is overigens voor een belangrijk deel opgeroepen door de voortdurend dalende hypotheekrente. Zou de rente weer stijgen, dan ontstaat een serieus probleem - met als afgeleid risico dat de bouwproductie als geheel in gevaar komt.

→ **Conclusie: Verbreed de toegang tot de koopsector**

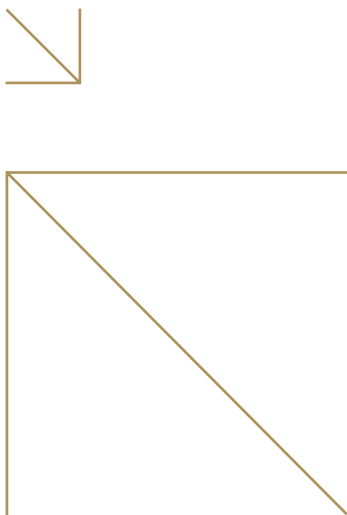
De koopsector zou beter toegankelijk moeten worden gemaakt ook voor huishoudens zonder eigen vermogen. Daaraan kunnen allerlei denkbare maatregelen bijdragen, zoals subsidies voor koopstarters, maatschappelijk geboden eigendom en nieuwe financieringsconstructies. Zulke maatregelen mogen overigens geen prijsopdrijvende bijwerking hebben.

Constatering 3: Het nieuwe aanbod reageert te langzaam op de vraag

Tot slot is het aanbod niet optimaal afgestemd op de wensen van de consument. Voor de grote bestaande voorraad is dat begrijpelijk, maar ook de nieuwbouw sluit niet voldoende op de vraag aan. Vooral op lokaal en regionaal niveau is dat een probleem: door de gaten in het aanbod kan de consument niet in kleine stapjes een wooncarrière maken binnen zijn eigen omgeving.

→ **Conclusie: Flexibiliteit in bouwprogramma's, maatwerk voor de regio en voldoende variatie**

In het algemeen zouden de bouwprogramma's zo flexibel moeten worden ingericht, dat beter en alerter ingespeeld kan worden op de voorkeuren van de consument. Een betere afstemming op de vraag vergemakkelijkt toch al de realisatie en afzet van het bouwprogramma. Daarbij



is op lokale en regionale schaal maatwerk noodzakelijk: bouwen wat aansluit bij de wensen van de lokale consument. Belangrijk is hierbij alert te blijven op een breed en voldoende gevarieerd aanbod.

• **Tot slot - Kwetsbare doelgroepen** → **Deel 4**

Afzonderlijke aandacht verdienen de kwetsbare doelgroepen op de woningmarkt: starters en allochtonen.

Starters: volwassen woonconsumenten met een beperkt budget → 9.1

Starters hebben natuurlijk (veelal nog) een laag inkomen en richten zich daardoor vaak op een huurwoning. Maar hun wensen blijken realistisch te zijn en starters zijn bereid zelfs wat meer dan gemiddeld te betalen per vierkante meter woonruimte en ook een groter deel van hun inkomen uit te geven aan wonen.

Allochtone Nederlanders willen niet méér verhuizen dan autochtonen → 9.2

Over het algemeen vormen met name de eerste generatie niet-westerse allochtonen een afwijkende groep woonconsumenten. Meer dan anderen zijn zij laag opgeleid, hebben zij een beperkt inkomen en behoren zij voor een belangrijk deel tot de kwetsbare woonconsumenten. Velen van hen huren, niet in het allergeedkoopste deel maar boven de zogeheten kwaliteitskortingsgrens. Vaak zijn dat niet al te grote meergezinswoningen.

Toch is de verhuisgeneigdheid onder hen, en ook onder andere groepen allochtonen, niet veel groter dan onder autochtone Nederlanders. Ook de woonwensen zijn gelijk als het gaat om de keuze tussen eengezinswoning of appartement, of om de grootte van de woning. Een woning kopen is echter doorgaans niet aan de orde. Vooral de eerste generatie richt zich sterk op de huursector onder de aftoppingsgrens - tot ongeveer € 500, waar nog huurtoeslag mogelijk is. Verder wil deze groep in het algemeen in de stad blijven wonen, al zouden ze het centrum willen verruilen voor een groenere stedelijke omgeving.

1. Het WoON 2006

1.1 Vooraf

Hoe staat de Nederlandse woningmarkt er vandaag voor? Wat is er de afgelopen jaren aan ontwikkelingen te zien in vraag en aanbod? En hoe ziet de woonconsument van 2006 er uit? En ook: wat zou er moeten gebeuren om de zo gewenste doorstroming te versoepelen?

Deze rapportage vormt een actuele analyse van de Nederlandse woningmarkt. In 2006 zijn de basisgegevens voor dit onderzoek (het WoON 2006) verzameld en verwerkt. Op basis daarvan kunnen we vaststellen hoe de woningmarkt er op dit moment voorstaat. Tevens kunnen we - door de gegevens te vergelijken met voorgaande onderzoeken - aangeven wat er de laatste jaren veranderd is.

Daarmee is deze uitgave bedoeld voor iedereen die zich bezig houdt met woonbeleid: bestuurders, beleidsmakers en medewerkers bij overheden en bij organisaties als corporaties en vastgoedondernemingen - van onderzoeker tot ontwikkelaar.

1.2 Achtergronden bij het WoON 2006

Het Woononderzoek Nederland (WoON) is een nieuwe onderzoeksmethode om woonwensen en woonomstandigheden in kaart te brengen. Het onderzoek vervangt het WoningBehoeft Onderzoek (WBO) en de Kwalitatieve Woningregistratie (KWR). Sinds 1964 leverden deze onderzoeken de basisinformatie over wonen. Het WoON geeft inzicht in onder meer de samenstelling van huishoudens, de huisvestingssituatie, de woonwensen, de woning en de woonomgeving.

WoON voor een groot deel gelijk aan het oude WBO

Het WoON is opgedeeld in een aantal modules die elk een onderwerp dekken. De module Woningmarkt vormt het basisonderzoek van het WoON. Deze module is de echte opvolger van het WBO. De vragenlijst van de module Woningmarkt is voor een groot deel dezelfde als die van het WBO 2002. 85% van de vragen in het WoON zat ook in het WBO. Om de drie jaar wordt voor deze module een steekproef van 40.000 personen uit de Gemeentelijke Basisadministratie getrokken. Dat is ruim voldoende om betrouwbare uitspraken te doen op regionaal niveau.

Het veldwerk van de module Woningmarkt liep van augustus 2005 tot maart 2006. Globaal representeert het onderzoek

daarmee de situatie per 1 januari 2006. Dat is ook het moment waaraan in dit onderzoek zal worden gerefereerd. Daarmee is het onderzoek vier jaar recenter dan het laatste WBO, dat de situatie per 1 januari 2002 beschreef.

Deze rapportage Woningmarktanalyse is de eerste themapublicatie van het nieuwe WoON. Enige tijd terug is de algemene rapportage "Wonen op een rijtje" naar buiten gebracht. In de hier voorliggende themarapportage wordt dieper ingegaan op verbanden, processen en achterliggende oorzaken van verschuivingen. Het doel van dit rapport is dan ook de lezer in staat te stellen om de nieuwste cijfers over de ontwikkelingen op de woningmarkt in de juiste context te plaatsen.

1.3 Opzet: via vraag en aanbod naar een totaalbeeld

Dit rapport behandelt in de opeenvolgende delen:

1. De woonconsument (de vragers),
2. Het woonproduct (het aanbod) en
3. De (verhuis)processen die zorgen voor interactie tussen vraag en aanbod
4. Enkele kwetsbare doelgroepen.

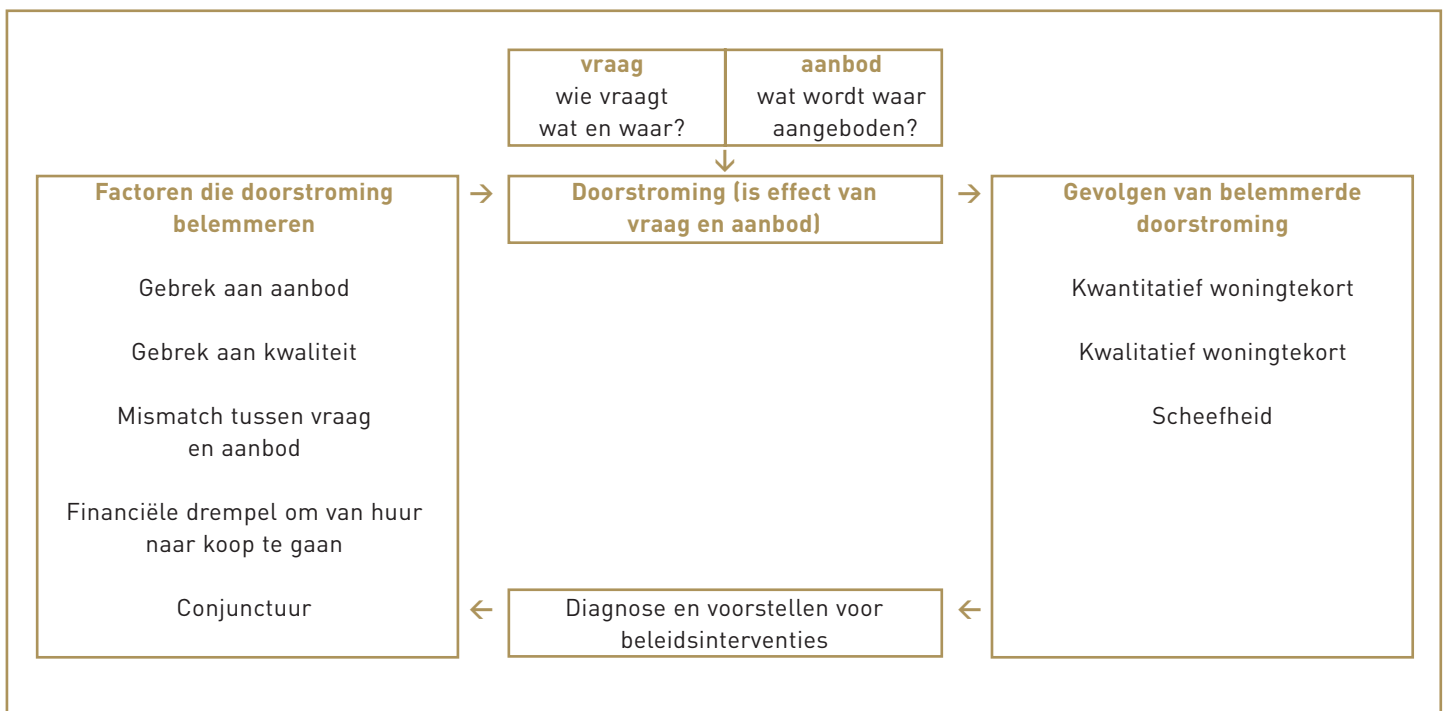
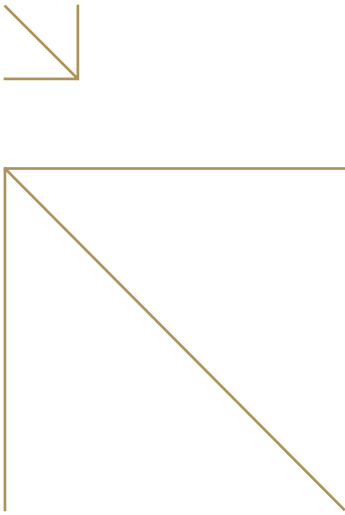
Actieve deel van de markt is geen afspiegeling van het geheel

In Deel 1 en 2 worden de vraag- en aanbodzijde van de woningmarkt in beeld gebracht. Dat betekent aan de ene kant alle 7 miljoen huishoudens en woningen, aan de andere kant dat het deel van de huishoudens dat actief op de markt is resp. de woningen die beschikbaar komen. Dit actieve deel omvat maar zo'n 10% van de totale markt en het vormt geen dwarsdoorsnede van de totale woningmarkt. Juist daarom is het zinvol dit onderscheid te maken, beide in beeld te brengen en te laten zien waar verschillen zitten.

Dynamiek - en dus doorstroming - is positief

De beschrijving van het actieve deel op de woningmarkt vormt voorts de opmaat voor Deel 3 waarin een analyse van de verhuisprocessen plaats vindt. Dat deel richt de aandacht primair op de belemmeringen of juist de mogelijke stimuli voor grotere doorstroming - meer dynamiek in de woningmarkt. De gevolgde gedachtegang is hieronder weergegeven.

Waar vraag en aanbod bij elkaar komen - en mensen een



woning vinden die ze zoeken - wordt verhuurd. Hiermee ontstaat dynamiek op de markt. Want de woning die iemand achterlaat, biedt voor een volgend huishouden de mogelijkheid om te verhuizen. Meer dynamiek wil zeggen meer verhuizingen en dat wil zeggen meer kansen voor mensen om een woning te vinden die past bij hun voorkeuren. Dat is het bekende - en gewenste - proces van doorstroming. Dynamiek wordt hiermee dus positief beoordeeld.

Nu zijn er (externe) factoren die van invloed zijn op deze dynamiek, ook factoren die belemmerend kunnen werken. Te denken valt aan een absoluut gebrek aan aanbod, maar ook aan meer kwalitatieve fricties in termijn van prijs, productspecificaties etc. Die factoren zijn links in het schema opgenomen. Aan de andere kant van het schema staan de gevolgen van een beperkt functionerende woningmarkt: tekorten en verdelingsproblemen.

Na de analyses: beleidsmatige kern in hoofdstuk 8

In de analyses worden vraag, aanbod en hun interactie eerst beschreven, in hun context. Daartoe dienen Deel 1, Deel 2 en het eerste onderdeel van Deel 3. Vervolgens wordt in

het tweede onderdeel van Deel 3 - dat is hoofdstuk 8 - een totaalbeeld geschetst en wordt de aandacht gericht op de mogelijkheden om de dynamiek op de woningmarkt te vergroten. De eerder beschreven belemmerende factoren worden waar mogelijk gekanteld zodat er juist een stimulans vanuit kan gaan om de markt in beweging te krijgen. Daarmee is dit hoofdstuk 8 de beleidsmatige kern van de rapportage.

Tot slot: kwetsbare doelgroepen

Hieraan is Deel 4 toegevoegd waarin gefocust wordt op een aantal belangrijke, want kwetsbare, doelgroepen. Het is immers belangrijk inzicht te hebben in de woonsituatie, het gedrag en mogelijke belemmeringen voor deze doelgroepen. Pas dan is het goed mogelijk verder overleg te voeren over te ondernemen beleidsinterventies.

Vrijwel alle cijfers die in dit rapport genoemd worden zijn afkomstig uit het WoON 2006 en voorgaande Woning Behoeftes Onderzoeken. Waar dat niet het geval is, is expliciet de bron vermeld.

Deel 1: De woonconsument



2. Hoe divers is Nederland anno 2006?

Dit hoofdstuk beziet de Nederlanders nader, om een scherper beeld te krijgen van de woonconsument: hoe ontwikkelt de bevolkingsomvang zich, welke relevante kenmerken voor het woonbeleid heeft de bevolking? Kortom: wie zijn de woonconsumenten van 2006?

2.1 Groei en krimp: bevolkingsgroei neemt af

De laatste jaren is het aantal inwoners van ons land niet meer erg sterk gestegen. In 2000 groeide het aantal inwoners nog met ruim 120.000, in 2005 kwamen er minder dan 30.000 mensen bij. De omslag in de buitenlandse migratie speelt hierbij een cruciale rol. In het jaar 2000 leverde de buitenlandse migratie nog een groei op van ruim 55.000 inwoners, terwijl in 2005 juist per saldo 25.000 mensen ons land verlieten.

Wel komen er steeds meer signalen dat in bepaalde gemeenten en regio's sprake is van een zekere krimp. Met name in de perifere gebieden zoals Oost-Groningen / Delfzijl, Zuid-Limburg en Zeeuws-Vlaanderen groeit het aantal inwoners niet of heel beperkt. Ook in een aantal zeer verstedelijkte regio's daalt het aantal inwoners, zoals in Gooi

en Vechtstreek en Zuid-Kennemerland. In deze regio's wordt de daling van het inwonertal veroorzaakt door het feit dat er weinig gebouwd wordt - zoals verderop in deze rapportage te zien is.

Aantal huishoudens neemt nog wel sterker toe

De daling in bevolkingsgroei in Nederland zien we niet direct terug in de huishoudengroei en in de ontwikkeling van de woningbehoefte - pas op langere termijn zal de demografische ontwikkeling daar op doorwerken. Ter illustratie: het aantal huishoudens nam in 2005 toe met ruim 50.000.

Op dit moment groeit het aantal huishoudens in Nederland sneller dan het aantal inwoners. Daardoor zijn er nog geen regio's waar het aantal huishoudens (en dus de woningbehoefte) daalt. Ook in Delfzijl en omgeving, waar het aantal inwoners het sterkst gedaald is in de afgelopen tien jaar, is het aantal huishoudens toch nog met 2% toegenomen.

Beperkte groei of krimp zal doorzetten

De meest recente Primos 2005-prognose laat zien dat deze trend met een zeer beperkte groei of zelfs krimp, zich waarschijnlijk zal doorzetten. Zowel de eerder genoemde perifere regio's als regio's met weinig ruimte om te bouwen, zien zich dan ook de komende jaren geconfronteerd met een nieuwe opgave: krimp in plaats van groei.

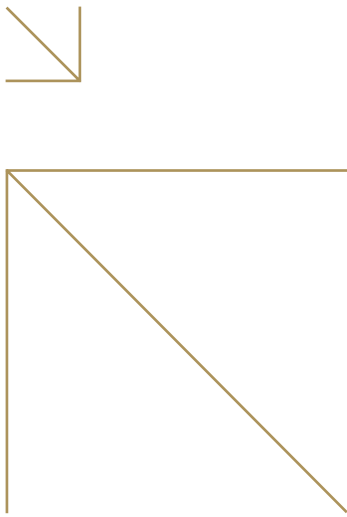
2.2 Ontgroening en vergrijzing - de komende opgave van de zorg

Ook de leeftijdsopbouw van Nederland verandert. Er komen steeds minder jongeren en steeds meer ouderen - de zogeheten ontgroening en de vergrijzing gaan hand in hand. Dit leidt ertoe dat er een snel groeiende opgave ontstaat op het gebied van wonen met zorg. Tussen 1995 en 2005 is het percentage 65-plussers nog maar toegenomen van 13 naar 14%. Maar de komende tien jaar zal dit percentage snel verder toenemen, van 14 naar 17%. En op nog langere termijn neemt het aandeel van de ouderen nog verder toe.

Hierbij zijn er flinke regionale verschillen. In de gemeente Urk was in 2005 slechts 7% van alle inwoners ouders dan 65 jaar. In de gemeente Laren, Bennebroek en Rozendaal lag dat percentage op 25. Aangezien ouderen weinig verhuizen, komen vergrijsde gemeenten voor een enorme opdracht te staan om te voorzien in wonen en zorg.

Figuur 2.1 Procentuele groei van het aantal inwoners 1995-2005 per Corop-gebied (bron: CBS bevolkingsstatistiek)





Vergrijzing het sterkst aan de randen

In het algemeen is de vergrijzing aan de randen verder voortgeschreden dan in het centrale deel van ons land. Aan de oostgrens, in Limburg, in Zeeland maar ook aan de Noordzeekust zijn relatief veel 65-plussers te vinden. Ook grote delen van Oost-Nederland zijn behoorlijk vergrijsd. Brabant en Noord-Limburg beginnen wat dat betreft hun achterstand in te halen. Daar is de groei van het percentage ouderen de afgelopen jaren groot geweest. Het percentage 65-plussers nam daar tussen 1995 en 2005 toe met 15 tot 20%, terwijl dit aandeel gemiddeld in Nederland met 6,5% toenam. Het omgekeerde lijkt te gelden voor de grote delen van de Randstad, en ook Flevoland, waar de vergrijzing minder snel verloopt - mede dankzij de aanwezigheid van opleidingsinstituten.

2.3 Bevolkingssamenstelling steeds diverser...

De bevolking verandert niet alleen in omvang, maar ook van samenstelling. In de afgelopen decennia zijn er steeds meer alleenstaanden gekomen. Voor een deel hangt dit samen met de vergrijzing, maar ook onder de middelbare leeftijdsgroepen

zijn er steeds meer mensen die - ten minste enige tijd - alleen wonen. In samenhang daarmee zijn er met name bij de middelbare leeftijdsgroepen, steeds minder gezinnen met kinderen.

Meer tweeverdieners, minder traditionele gezinnen

Verder is er het een en ander veranderd in opleiding en arbeidsdeelname. Ook daarin is de diversiteit in de afgelopen decennia toegenomen. Er zijn steeds meer hoog opgeleide mensen gekomen, steeds meer tweeverdieners en steeds minder traditionele gezinshouders.

In het algemeen manifesteren cultuurveranderingen zich het eerst onder jongeren en met de tijd wortelen deze veranderingen ook in de rest van de samenleving. Dit kan op twee manieren gebeuren. Op de eerste plaats doordat ouderen later het gedrag van jonge generaties overnemen. Dit is bijvoorbeeld gebeurd bij de ontwikkeling van het aantal tweeverdieners. Het aandeel tweeverdieners nam in de jaren '80 het eerst echt toe onder jongeren, maar binnen tien jaar begon het tweeverdienerschap gemeengoed te worden bij huishoudens van middelbare leeftijd.

Figuur 2.2: Het percentage 65-plussers 2005 per gemeente, 2005 (bron: CBS bevolkingsstatistiek)

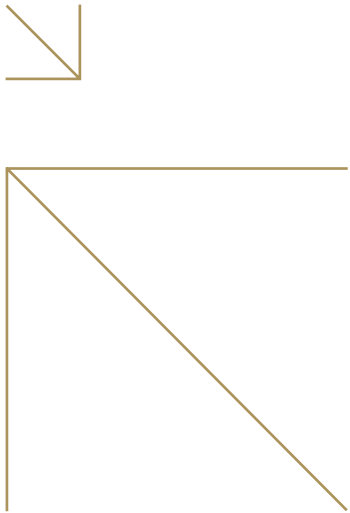


■ < 12,0
 ■ 12,0 - < 13,0
 ■ 13,0 - < 14,0
 ■ 14,0 - < 15,0
 ■ >= 15,0
 — Provinciegrenzen

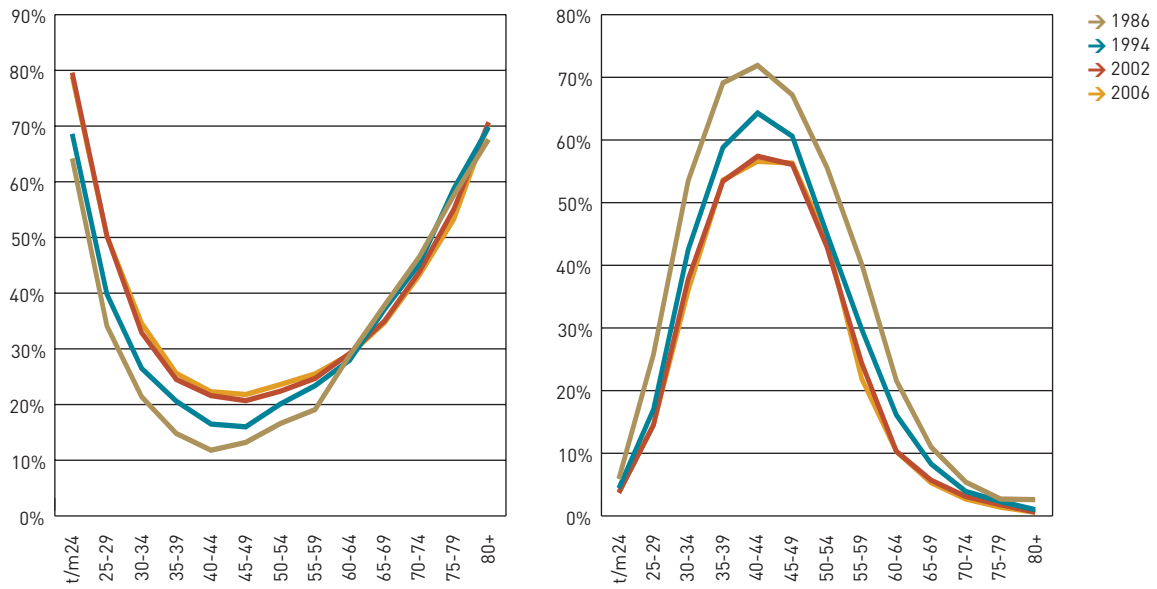
Het cohort-effect: jong gedaan, niet meer losgelaten

De tweede manier waarop cultuurveranderingen doordringen, heeft te maken met het demografisch verouderingsproces. Een treffend voorbeeld hiervan is de toename van het opleidingsniveau onder ouderen. Dat is niet het gevolg van het feit dat ouderen naar school zijn gegaan, maar uitsluitend het gevolg van veroudering van degenen die op jongere leeftijd een opleiding kregen. Dit wordt ook wel een cohort-effect genoemd. Een cohort is in de demografie een groep personen die gedurende een bepaalde periode eenzelfde demografische gebeurtenis heeft meegemaakt - in dit geval opleiding genoten of tweeverdiener geworden.

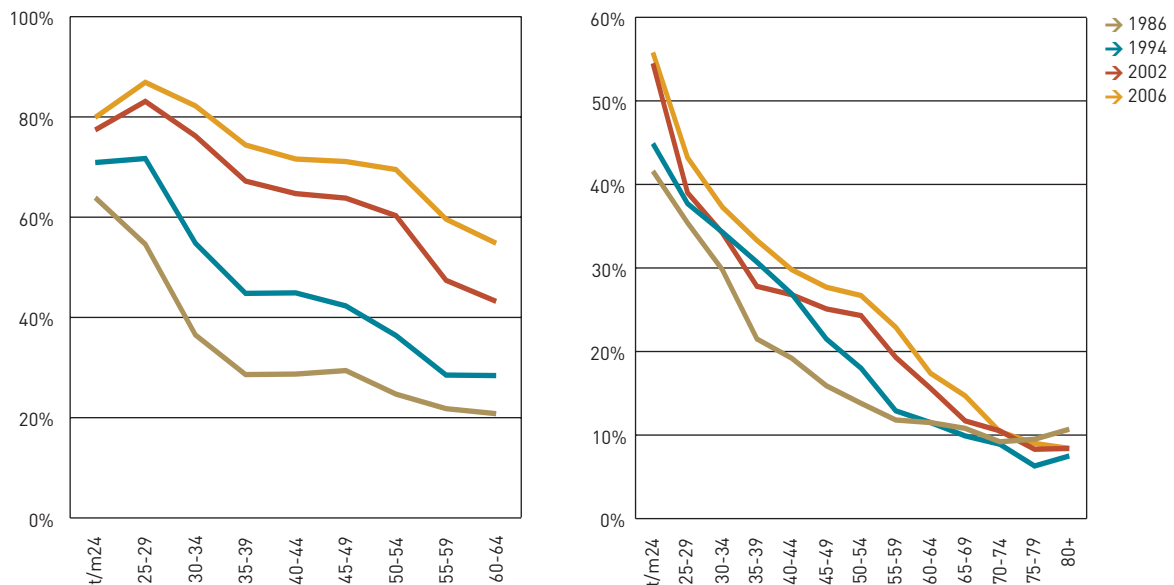
In het algemeen verlopen veranderingen die breed in de samenleving worden overgenomen sneller dan veranderingen die langzaam ingroeien. Het percentage tweeverdieners is sprongsgewijs omhoog gegaan, terwijl het percentage hoog opgeleiden meer geleidelijk toeneemt.

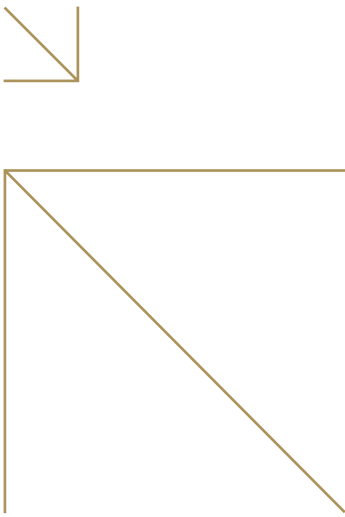


Figuur 2.3 Percentage alleenstaanden (links) en gezinnen met kinderen (rechts) naar leeftijd, 1986-2006



Figuur 2.4 Percentage tweeverdieners (links) en hoog opgeleiden (rechts) naar leeftijd, 1986-2006





2.4 ...en ook meer kleurverschillen

Een andere verandering in de bevolkingssamenstelling is dat er steeds meer mensen van buitenlandse afkomst wonen. De officiële CBS-definitie van autochtonen en allochtonen is overigens niet gebaseerd op nationaliteit maar op het geboorteland, niet alleen van de betreffende persoon zelf maar ook van een van de ouders.

Als iemand zelf én ten minste één van zijn ouders in het buitenland geboren zijn, spreekt de statistiek over een eerste generatie allochtoon. Dat zijn bijvoorbeeld de oudere Turken en Marokkanen die in de jaren '70 naar Nederland gekomen zijn. Maar, om het beeld te verbreden, ook de kroonprinses is eerste generatie allochtoon. Is één van de ouders in het buitenland geboren en het kind niet, dan is er sprake van een tweede generatie allochtoon. Hier valt te denken aan de kinderen van de genoemde eerste generatie Turken en Marokkanen. En ook onze kroonprins en zijn kinderen valt onder deze categorie.

In totaal telde Nederland in 2005 3,1 miljoen allochtonen - dat is bijna 20% van het totaal inwonertal. Met name in het Westen

van het land woont een grote concentratie allochtonen. Maar ook aan de grenzen wonen veel mensen van buitenlandse afkomst, namelijk Duitsers en Belgen. Het slothoofdstuk 9.3 gaat nader in op de groep allochtonen.

2.5 Profiel van de doelgroep en de ruimverdieners

De hogere opleiding en het werken met z'n tweeën hebben bijgedragen aan de welvaartsgroei. Nu is van oudsher de aandacht in de volkshuisvesting primair gericht geweest op de huishoudens met een beperkt inkomen. Maar doordat steeds meer mensen een goed inkomen hebben, is deze klassieke doelgroep in omvang afgenomen. Daarentegen is het aantal huishoudens toegenomen dat als 'ruimverdiener' omschreven mag worden. In deze rapportage is de grens daarvoor gelegd bij een besteedbaar inkomen van € 40.000. Inmiddels omvat deze groep ongeveer 20% van alle huishoudens, terwijl de klassieke doelgroep van huishoudens met een beperkt inkomen ongeveer 30% omvat.

Klassieke doelgroep: beperkt inkomen, laag opgeleid, veel ouderen, alleenstaanden

De doelgroep van de volkshuisvesting, de groep met een beperkt inkomen, blijkt vooral te bestaan uit mensen met een lage opleiding. Ruim 60% van de doelgroep is laag opgeleid, verder leeft 65% van een uitkering of pensioen, en 70% van deze groep woont in een huurwoning. In vergelijking met het landelijk gemiddelde blijkt verder dat de doelgroep relatief veel ouderen, veel alleenstaanden en eenoudergezinnen telt. Zo is ongeveer de helft van de doelgroep alleenstaand, terwijl gemiddeld in Nederland maar eenderde van de huishoudens uit één persoon bestaat.

Ruimverdieners: beide partners werken betaald

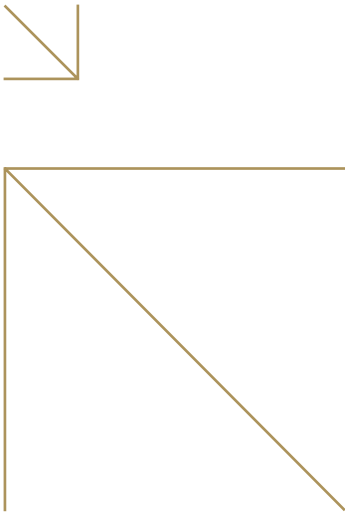
De groep van de ruimverdieners wordt daarentegen met name gekenmerkt door het feit dat beide partners werken en een inkomen verdienen. Ongeveer 70% van de ruimverdieners genereert zijn royale inkomen door met z'n tweeën te werken.

Doelgroep vaker in de grote steden

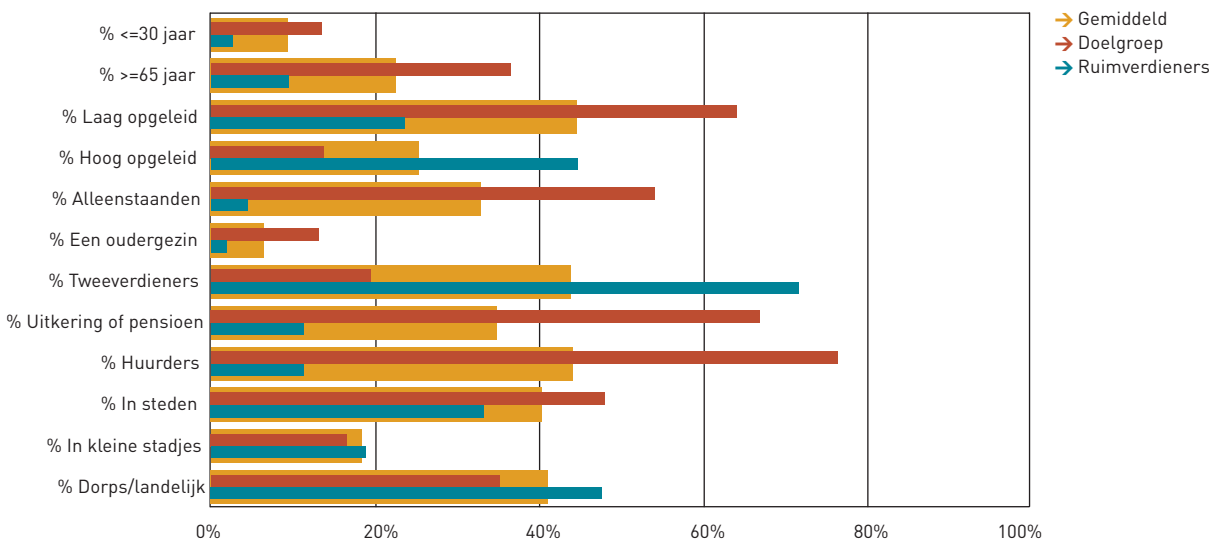
Verder blijkt dat de doelgroep vaker in de grotere steden van ons land woont, terwijl de ruimverdieners oververtegenwoordigd zijn in de dorps- en landelijke woonmilieus. De ruimverdieners combineren hun drukke

Figuur 2.5 Percentage allochtonen per gemeente, 2005 (bron: CBS bevolkingsstatistiek)

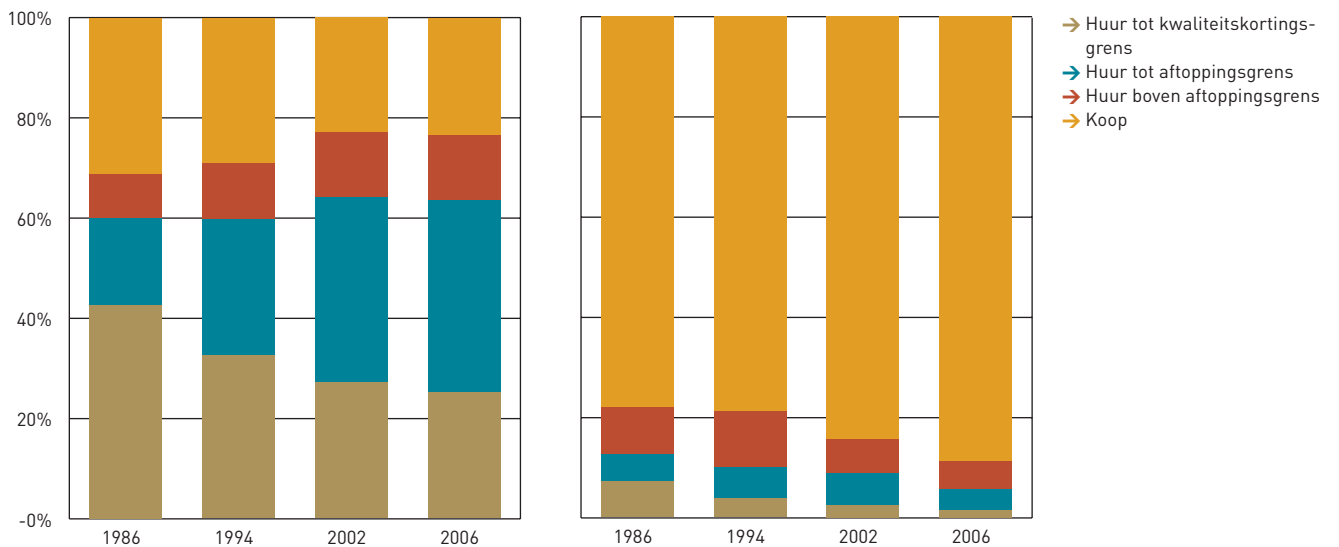


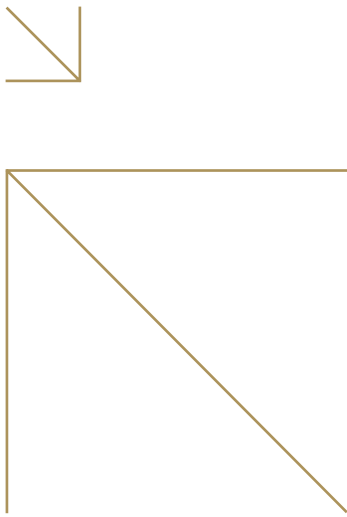


Figuur 2.6 De doelgroep en de ruimverdieners gekarakteriseerd naar een aantal kenmerken uitgedrukt in percentages, 2006



Figuur 2.7 Huisvestingssituatie van de doelgroep (links) en de ruimverdieners (rechts), 1986-2006





bestaan van werk en gezin blijkbaar net zo makkelijk in een dorps- of landelijke omgeving als in de stad met al zijn voorzieningen en bereikbaarheid. De gebruikte woonmilieutypologie staat overigens beschreven in de bijlage.

Doelgroep huurt vooral

In de loop van de jaren is de doelgroep meer en meer in de huursector terecht gekomen. Woonde in 1986 nog ongeveer 70% van de doelgroep in de huursector. In 2006 is dat 75%. Tegelijk is daarbij de wat duurdere huursector (tussen de kwaliteitskortingsgrens en de huuraftoppingsgrens) belangrijker aan het worden voor de doelgroep. Het laagste prijssegment is niet langer bij uitstek het segment waar de doelgroep woont. Daarbij speelt natuurlijk ook mee dat dit laagste prijssegment in omvang is afgenomen in de afgelopen jaren. Zie daarvoor verder hoofdstuk 4. Hoofdstuk 3 vertelt meer over de dynamiek achter de cijfers.

Bij de ruimverdieners is juist te zien dat deze groep steeds nadrukkelijker in de koopsector te vinden is. In 1986 gold dat voor 78% van de ruimverdieners - in 2006 is dat 89% geworden.

2.6 Steeds meer eigenaar-bewoners

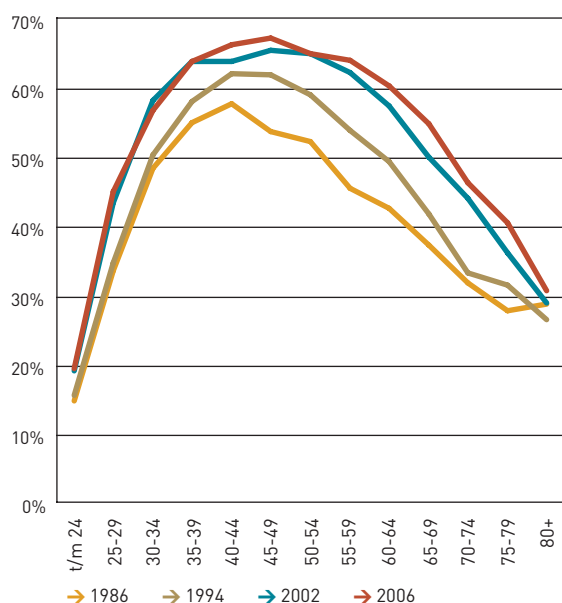
De afgelopen decennia is de koopsector stevig gegroeid. Daarbij blijkt het eerder genoemde cohort-effect erg belangrijk te zijn: geleidelijk aan is de eerder ontstane piek eigenaar-bewoners de oudere leeftijdsgroepen binnengeschoven.

Aandeel eigenaar-bewoners neemt toe met de leeftijd...

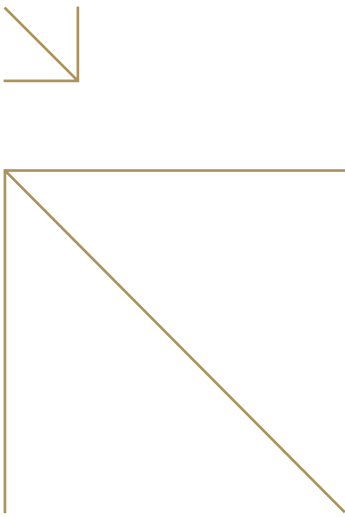
Van de jonge mensen is - nu en in het verleden - maar een beperkt deel in staat een woning te kopen. Met het voortschrijden van de leeftijd, de carrière en het inkomen, neemt het percentage eigenaar-bewoners toe. Bij de middelbare leeftijdsgroepen is ongeveer twee op de drie bewoners eigenaar van zijn woning.

Bij de senioren is het aandeel eigenaar-bewoners van oudsher beperkt. Dat heeft alles te maken met het verleden. Oudere generaties zijn namelijk nog opgegroeid in een omgeving waarin huren de norm was en in een tijd waarin verreweg het grootste deel van de Nederlandse woningvoorraad bestond uit huurwoningen. De afgelopen decennia zijn echter ook de senioren steeds meer huiseigenaar geworden. Als mensen

Figuur 2.8 Percentage eigenaar bewoners naar leeftijd, 1986-2006



	1994	1998	2002	2006
60-63	49%	52%	57%	60%
64-67	43%	46%	52%	56%
68-71	37%	41%	46%	50%
72-75	31%	35%	41%	43%
76-79	31%	32%	35%	39%
80-83	25%	25%	29%	31%
84-87	27%	22%	28%	30%
88 en ouder	26%	22%	27%	27%



eenmaal een eigen woning bezitten, blijven ze daar doorgaans in wonen - ook wanneer ze een jaartje ouder worden. Dat gaat om forse aantallen. De koopsector is dan ook voor een belangrijk deel door dit effect in omvang gegroeid en niet zozeer doordat jongeren eerder of vaker een woning kochten.

Tussen 1994 en 2002 is het percentage eigenaar-bewoner onder de jonge huishoudens - tot 30 jaar - iets omhoog gegaan. Daarmee is in de jaren '90 de entree in de koopsector voor jongeren versneld en de toegankelijkheid verbreed. Tussen 2002 en 2006 is er weinig veranderd. Dit geldt zowel voor de jonge groepen die toetreden, de middelbare groepen die overwegend in de koopsector wonen als de ouderen die min of meer de motor vormden achter de groei van het eigenwoningbezit.

...maar op hogere leeftijd toch vaker koopsector weer uit

De afgelopen vier jaar heeft het proces waarbij cohortgewijs het percentage eigenaar-bewoners toeneemt onder ouderen zich voortgezet. Een eindniveau is nog niet in zicht. In 2006 is het percentage eigenaar-bewoners per leeftijdsgroep namelijk hoger dan in 2002 het geval was. Net als de jaren '90 is er sprake van een duidelijk toename.

Uit een meer precieze vergelijking van leeftijdsgroepen om de vier jaar, wordt duidelijk dat vanaf ongeveer 60 jaar huishoudens de koopsector beginnen te verlaten. Als voorbeeld: onder de groep 64- tot 68-jarigen bleef het eigenwoningbezit tussen 1998 en 2002 op peil (46%), ondanks het feit dat deze mensen ouder werden. Tussen 2002 en 2006 is het percentage bij hetzelfde cohort gezakt van 46 naar 43%. Duidelijk is dat een deel van de ouderen de koopsector verlaat. Enige voorzichtigheid in de verwachting dat het eigenwoningbezit onder senioren steeds verder zal opschuiven is daarom op zijn plaats.

3. Wie verhuist, waarheen, waarvoor?

Dynamiek in de woningmarkt is af te lezen aan de verhuisbewegingen. Dit hoofdstuk houdt de verhuizende huishoudens tegen het licht - en degenen die daar plannen toe hebben - , hun kenmerken en motieven.

3.1 Verhuizen - eens per tien jaar en niet te ver

Jaarlijks verhuizen ongeveer 1,5 miljoen mensen. Dat is bijna 10% van het totale inwonertal. Dit houdt in dat mensen ongeveer eens in de tien jaar verhuizen. Gemiddeld verhuist een Nederlander dus zeven tot acht keer in zijn of haar leven. In dit hoofdstuk bekijken we de verhuizers van dichterbij.

Verhuizen, maar niet ver weg

De meeste mensen verhuizen over een niet al te grote afstand. Ongeveer 60% verhuist binnen de eigen gemeente en bijna 25% verhuist zelfs binnen het eigen viercijferige postcodegebied. In de Randstad ligt dat percentage wat lager. Daar verhuist ongeveer 20% van de mensen binnen het eigen postcodegebied. Buiten de Randstad zijn mensen dus iets honkvaster.

Economie weinig invloed op aantal verhuizingen

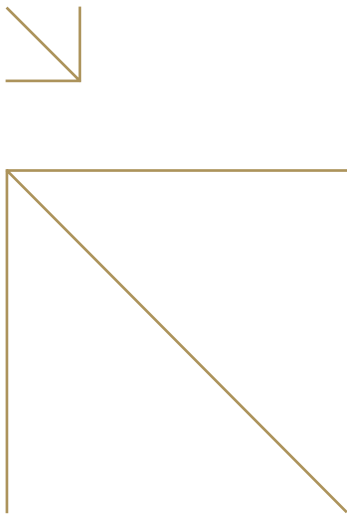
Over een reeks van jaren blijken er weinig schommelingen in deze cijfers te zitten. Zowel in een jaar van hoogconjunctuur (2000) als in een jaar waarin het wat minder ging met de welvaart (2004) verhuist iets minder dan 10% van alle Nederlanders. Blijkbaar heeft de economie een beperkte invloed op ons verhuisgedrag.

Terzijde: verhuisstatistieken CBS alleen kwantitatief, WoON kwalitatief maar minder accuraat

De hiervoor gehanteerde CBS-statistieken over het verhuisgedrag in Nederland zijn uitsluitend kwantitatief en tellen de verhuizers in aantallen personen. Het WoON (en de voorgaande WBO's) bieden daarentegen inzicht in de kwalitatieve aspecten van het verhuisgedrag. Daarbij is het aantal verhuizende huishoudens de ingang, niet de aantallen personen. In het WoON is gevraagd hoe lang mensen op het huidige adres wonen. Bleek iemand in de afgelopen twee jaar verhuisd, dan is gevraagd naar de achtergronden van de laatste verhuizing. Door deze opzet blijft het onderzoek beperkt tot de laatste verhuizing. Mede hierdoor laat het WoON onderzoek een zekere onderschatting zien van het

Tabel 3.1 Aantal verhuizers, gemiddeld per jaar over de periode 2000-2004 (bron: CBS migratiestatistiek)

	Aantal vertrokken personen (*1000)	% tov bevolking 2005	Binnen de gemeente	Binnen het postcodegebied
Groningen	68,6	11,9%	59%	24%
Friesland	63,4	9,9%	59%	27%
Drenthe	45,8	9,5%	61%	29%
Overijssel	103,6	9,3%	68%	27%
Gelderland	175,9	8,9%	60%	25%
Utrecht	117,9	10,1%	57%	19%
Noord-Holland	254,3	9,8%	61%	19%
Zuid-Holland	357,0	10,3%	62%	21%
Zeeland	34,1	9,0%	63%	31%
Noord Brabant	209,7	8,7%	63%	26%
Limburg	101,3	8,9%	61%	28%
Flevoland	38,5	10,5%	65%	16%
Nederland	1570,1	9,6%	62%	23%



aantal mensen dat verhuist. De CBS-statistiek - die gebaseerd is op de Gemeentelijke Basisadministratie - is vanzelfsprekend accurater wat betreft het aantal mensen dat verhuist. In de volgende paragrafen wordt het verhuisgedrag in Nederland verder geanalyseerd op basis van de kwalitatieve WoON-gegevens. Maar daarom is de hierna genoemde verhuisfrequentie iets lager dan de zojuist genoemde frequentie die op het CBS gebaseerd is.

3.2 Profiel: vooral de jongeren verhuizen

De leeftijd blijkt dus de belangrijkste determinant van het verhuisgedrag. De dynamiek op de woningmarkt wordt voor een groot deel bepaald door de jongste leeftijdsgroepen, die soms kiezen voor een kamer, een studentenhuis of een etage. Jonge mensen verhuizen nu eenmaal veel meer dan oude mensen. Het ouderlijk huis verlaten, een woon- en/of werkcarrière starten, dat doen de meeste mensen rond het twintigste levensjaar. En doordat deze jonge mensen in die fase ook nog wel eens vaker keren kort achter elkaar verhuizen, zijn jonge mensen duidelijk oververtegenwoordigd onder de verhuizers. Andersom zijn er weinig gezinnen met

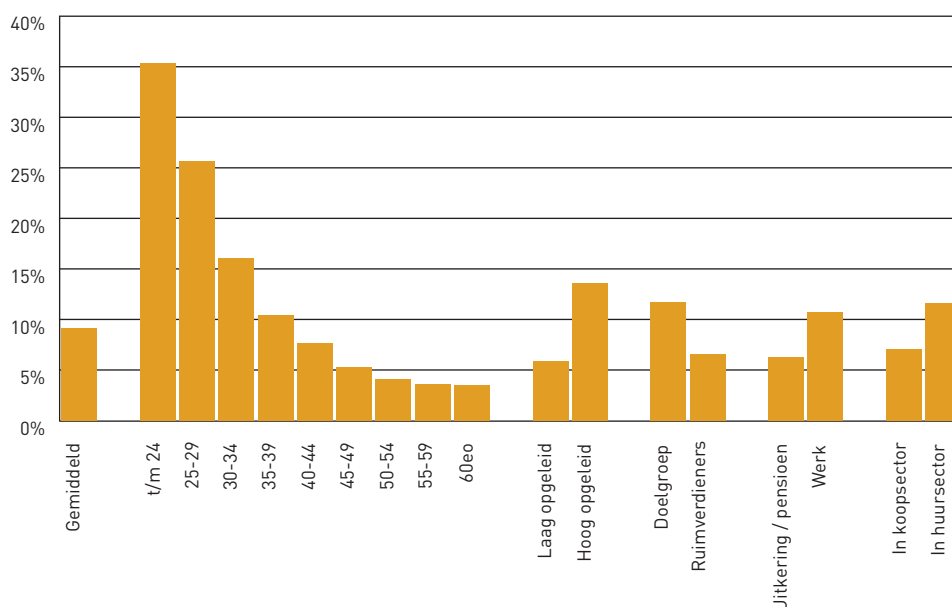
kinderen rond de 40 tot 50 jaar die hun inboedel oppakken. Tussen inkomens- en opleidingsklassen weinig verschillen in verhuisfrequentie

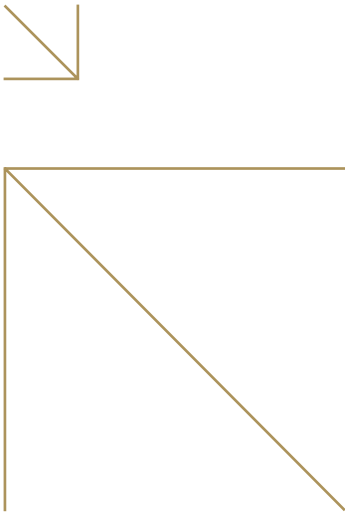
De verschillen naar leeftijd zijn dan ook groot, terwijl de verschillen tussen hoog- en laagopgeleiden, mensen met veel of weinig geld, bewoners van een huur- dan wel een koopwoning beduidend kleiner zijn. Bovendien blijkt dat de verschillen die er bestaan tussen bijvoorbeeld hoog en laag opgeleiden ook vooral bepaald worden door de leeftijd: laag opgeleiden zijn in het algemeen ouder en verhuizen met name daardoor minder. Ook het mobiliteitsverschil tussen de doelgroep (de laagste inkomens) en de ruimverdieners is leeftijdsbepaald. Hetzelfde geldt voor het verschil tussen huur- en koopsector: van bijvoorbeeld de 30- tot 34-jarigen verhuist in de huursector 17% en in de koopsector tegen de 16%.

3.3 De grote steden als roltrap

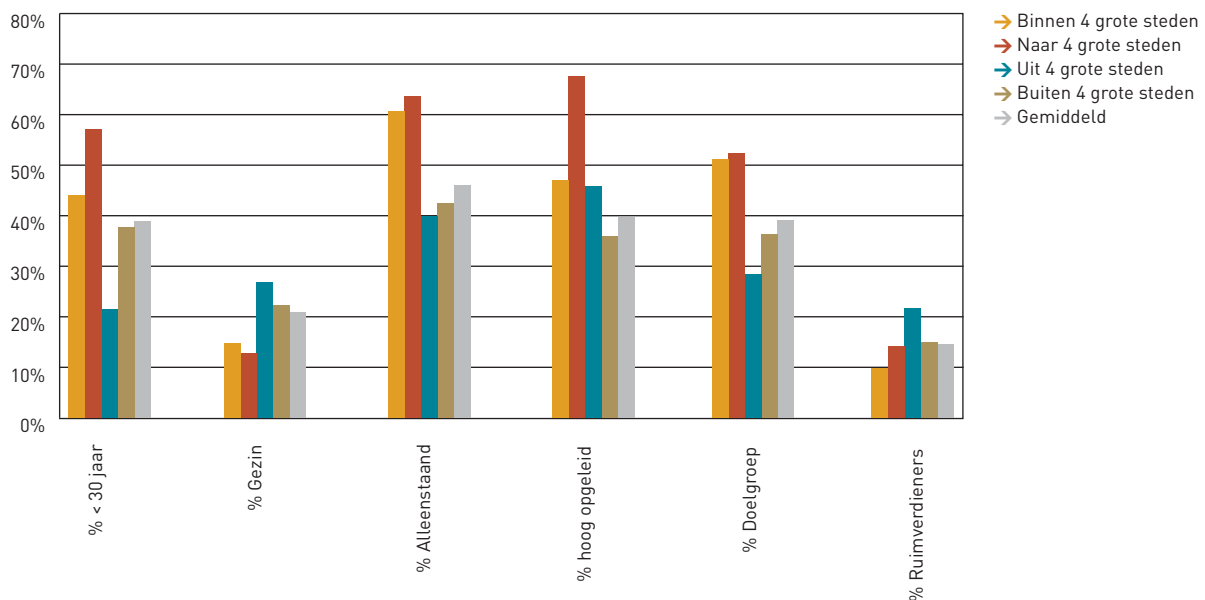
Het verhuisproces heeft ook ruimtelijke karakteristieken. Voor jongeren die het huis uitgaan is vaak de grote stad het eerste doel. Daar is een studie of een eerste baan te vinden. Ideaaltypisch komt men daar jong en alleenstaand binnen en

Figuur 3.1 Percentage huishoudens dat gemiddeld per jaar verhuist is, 2004-2005





Figuur 3.2 Karakteristieken van de verhuizers in, naar, uit en buiten de vier grote steden, 2004-2005



gaat er een aantal jaren later weer weg: ouder, soms samenwonend en met een hoger inkomen. De grote steden vervullen daarmee een soort roltrapfunctie: een plaats waar jongeren zich verzamelen om er later weer vandaan te gaan, een stukje hogerop.

Het WoON 2006 bevestigt dit beeld. Het percentage jongeren dat binnen de grote steden of daarheen verhuist is hoog. Onder deze huishoudens zijn weinig gezinnen en veel alleenstaanden. Verder zijn er onder degenen die de grote stad binnenkomen veel hoog opgeleiden maar in het inkomen zien we dat (nog) niet terug. Het aandeel van de doelgroep neemt door deze instroom eerder toe dan af. Ook de uitstroom uit de grote steden, met een groot percentage ruimverdieners, draagt hieraan bij. De permanente dynamiek en de opleidingsfunctie van de grote steden zorgt er in feite voor dat dit patroon zich in stand kan houden.

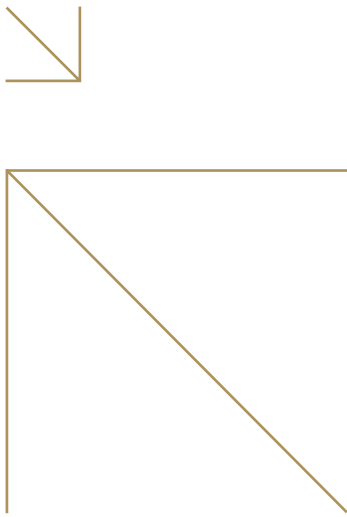
3.4 Omhoog (en omlaag) verhuizen

Vrijwel alle mensen die verhuizen gaan erop vooruit in woonkwaliteit. Dit verklaart mede waarom zoveel jongeren zo vaak verhuizen. Met hun positie als student of starter op de arbeidsmarkt, hebben ze nog aanvankelijk onvoldoende (financiële) middelen om woonkwaliteit te veroveren. Maar ieder jaar gaat hun inkomen omhoog en naarmate ze ouder worden verlaten er meer het ouderlijk huis.

Inkomen jongere stijgt per jaar, en daarmee de verhuiscwens

Van de 21-jarigen woont 65% nog thuis. Twee jaar later is dat nog maar 45%. Verder hebben de 21-jarigen die de deur uit zijn, gemiddeld een inkomen van € 6500 per jaar. Twee jaar later (23 jaar oud) ligt dat bedrag boven de € 11.000 per jaar en nog eens twee jaar later (25 jaar oud) is het jaarinkomen gegroeid naar € 16.000 per jaar.

Deze snelle stijging van het inkomen ondersteunt het zoekproces op de woningmarkt. In de levensfase tussen 20 en 30 jaar vervuilen jongeren het ouderlijk huis voor een kamer, vervolgens de kamer voor een verdieping en langzamerhand



een eigen woonruimte - huur of koop.

In de navolgende figuren is per leeftijdsgroep (in blokjes) aangegeven hoeveel huishoudens per jaar verhuizen, terwijl met de lijnen in de grafiek is aangegeven hoeveel procent van degenen die verhuisd zijn voor de verhuizing (bijvoorbeeld) in een huurwoning woonden resp. na de verhuizing in een huurwoning wonen. De fluctuaties in de lijnen bij de oudere leeftijdsgroepen worden overigens veroorzaakt doordat de statistische marges voor deze weinig-verhuizende leeftijdsgroepen relatief groot zijn. Jaarlijks verhuizen zo'n 120.000 huishoudens waarvan de hoofdbewoner nog geen 25 jaar is en eenzelfde aantal dat tussen de 25 en de 30 jaar oud is.

Voor de 25- tot 30-jarigen maken een flinke stap: voor de verhuizing woonde nog 40% in een huurwoning onder de kwaliteitskortingsgrens; na de verhuizing is dat gedaald tot 15%. En voor de verhuizing was 20% eigenaar bewoner; na de verhuizing 50%.

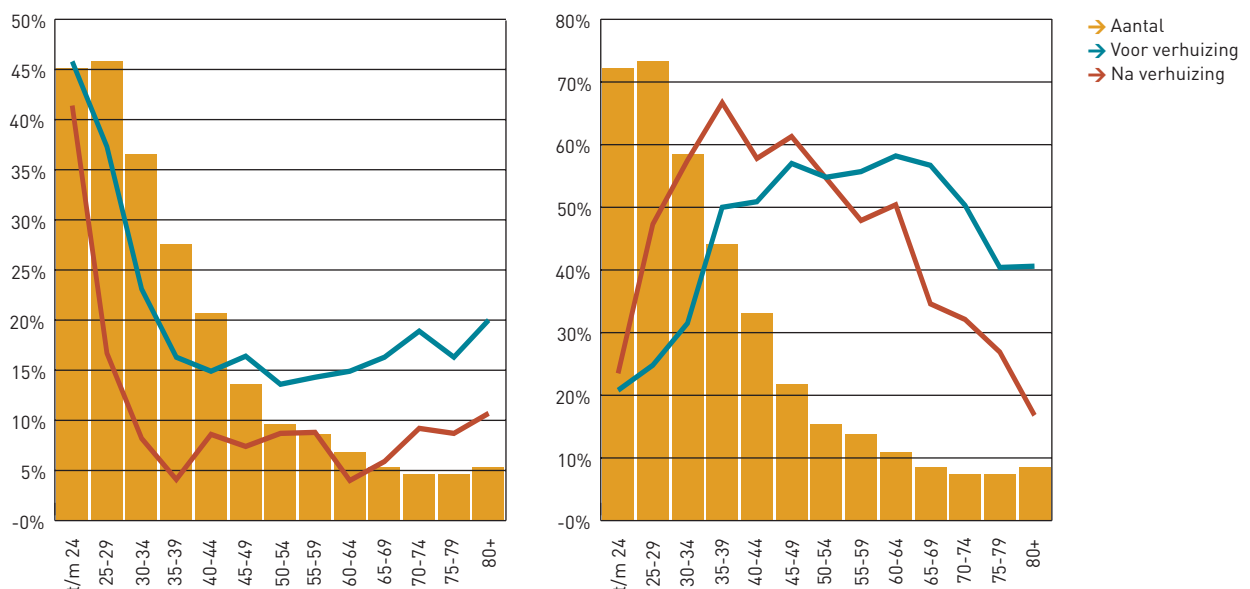
Na 60e jaar steeds vaker eigenaar-af

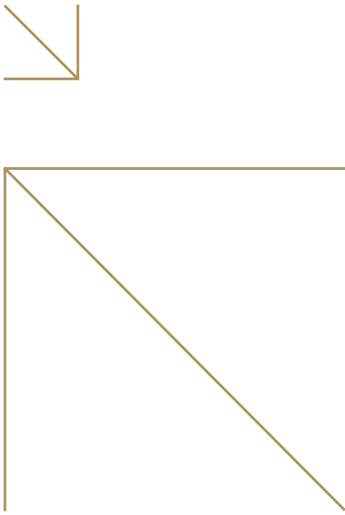
Opnieuw is hierbij overigens duidelijk dat na het vijftigste levensjaar steeds meer huishoudens de koopsector weer achter zich laten. Als ouderen verhuizen - wat zoals gemeld maar beperkt gebeurt - vervuilen velen hun eengezins(koop)woning voor een (huur)appartement. Ook kiezen velen met de (naderende) empty nest-fase voor een woning die niet zo heel groot meer is.

In de opbouwfase daarentegen gaan vooral de twintigers en dertigers die in groten getale verhuizen, over het algemeen steeds groter wonen. Maar vanaf een jaar of 45 tot 50 zijn er steeds meer mensen die juist verhuizen naar een kleinere woning.

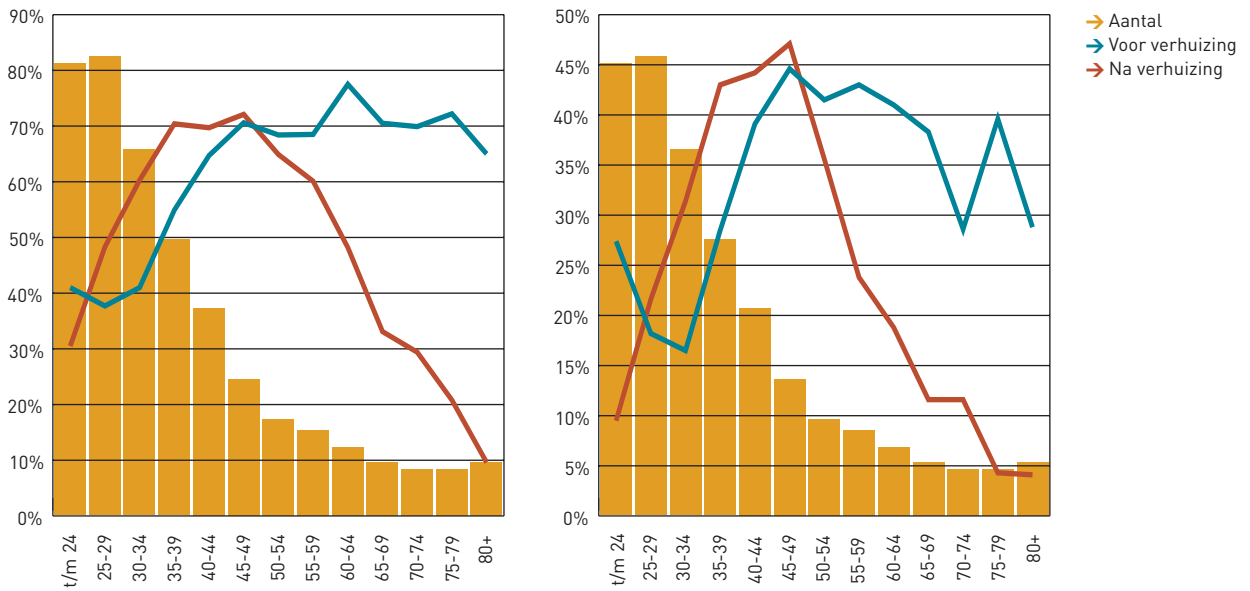
In het algemeen gaan jongeren na hun verhuizing wat meer betalen aan huur. Vooral in de leeftijd van 25 tot 40 jaar zijn mensen bereid bij een verhuizing binnen de huursector maandelijks ten minste € 70 extra te gaan betalen. Oudere leeftijdsgroepen betalen in het algemeen na de verhuizing eenzelfde maandhuur.

Figuur 3.3 Percentage in huurwoningen tot kwaliteitskortingsgrens (links) en percentage eigenaar-bewoners (rechts), voor en na de verhuizing, alsmede het aantal verhuizers (*1000), 2004-2005

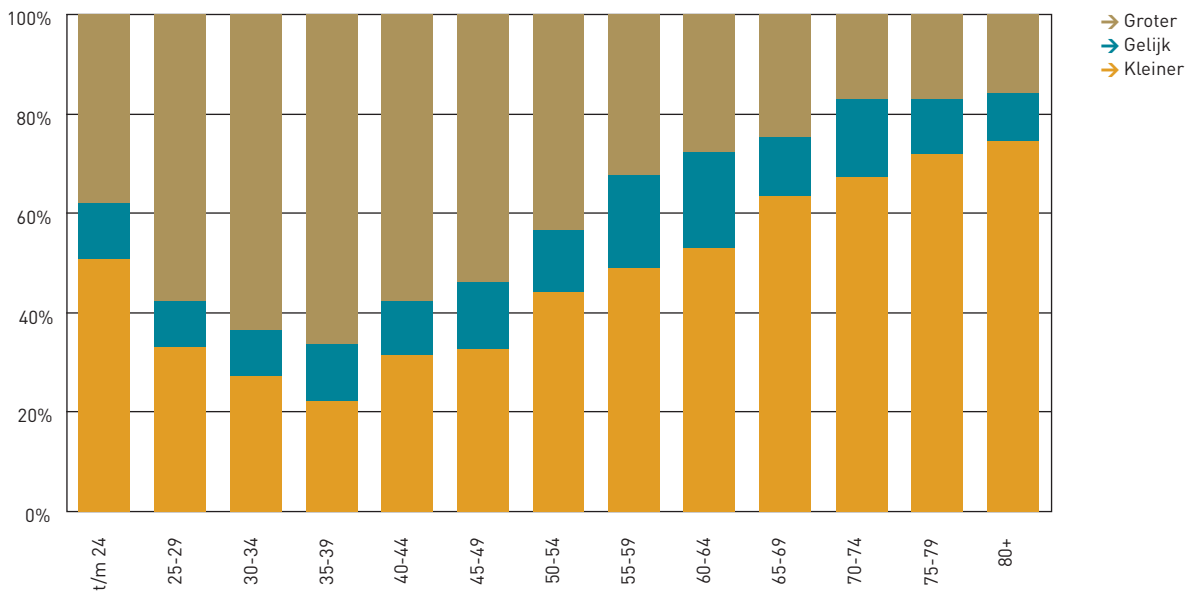


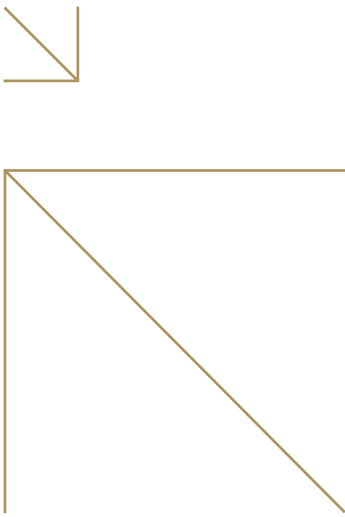


Figuur 3.4 Percentage in een eengezinswoning (links) en percentage in woningen met 5 of meer kamers (rechts), voor en na de verhuizing, alsmede het aantal verhuizers (*1000), 2004-2005



Figuur 3.5 Percentage dat qua oppervlakte kleiner, hetzelfde dan wel groter gaat wonen na de verhuizing naar leeftijd, 2004-2005





Binnen de koopsector verhuizen vooral de dertigers en veertigers naar een woning die al gauw € 50.000 meer kost dan wat de vorige woning opgebracht heeft. Bovendien blijken de senioren die binnen de koopsector verhuizen aanzienlijke geldbedragen vrij te maken.

3.5 Drie verhuismotieven: op eigen benen, elders carrière, beter wonen

Er zijn drie klassieke redenen om te verhuizen. De eerste reden is er een die samenhangt met het verlaten van het ouderlijk huis en het gaan samenwonen. Het tweede klassieke verhuismotief is dat men een opleiding gaat volgen of ergens gaat werken; als mensen om die reden verhuizen, gaat het doorgaans om een wat grotere afstand. En het derde klassieke motief is een stap te willen maken in de wooncarrière: een verhuizing - veelal over niet al te grote afstand - naar een betere woning en/of buurt.

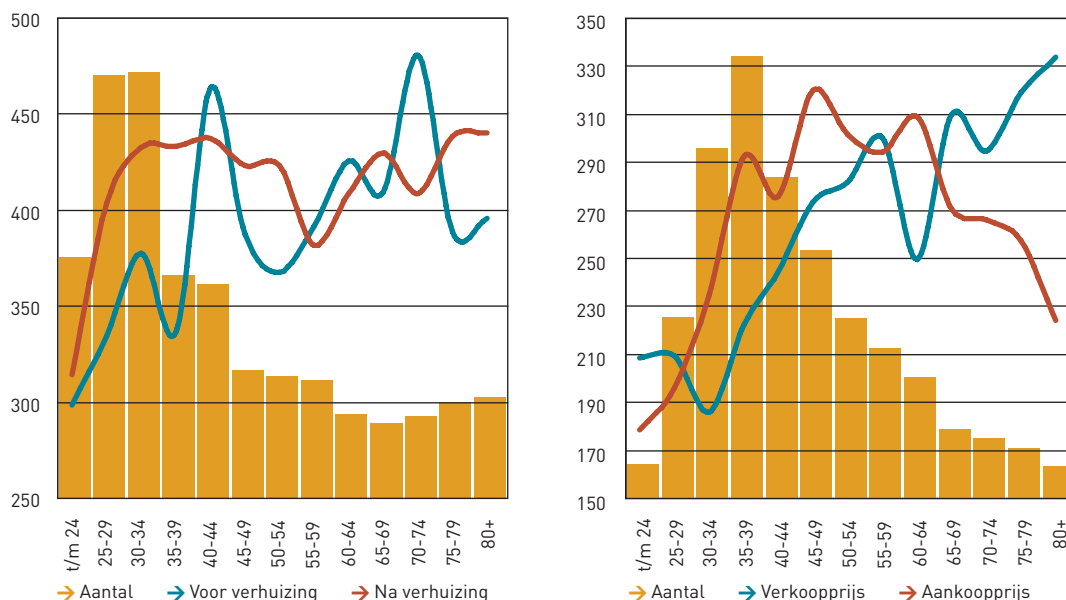
Dit derde motief kan uitgesplitst worden naar een aantal submotieven. Op de eerste plaats kan de vorige woning push-factor zijn: de woning voldeed niet meer en daarom wordt er verhuisd. Daarnaast kan de vorige buurt een reden zijn om

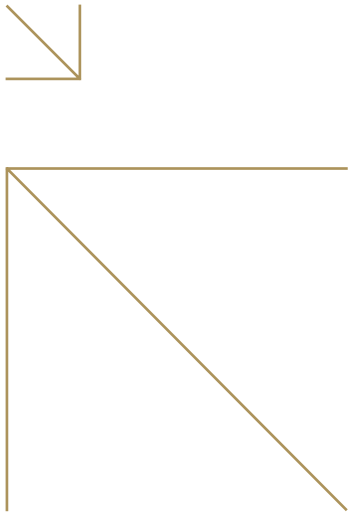
te vertrekken. Ook kan het verhuismotief vooral liggen in een pull-factor: de nieuwe woning is gewoon aantrekkelijk. En een laatste - steeds belangrijker wordend motief - ligt in de fysieke beperkingen of de behoefte aan zorg wanneer mensen ouder worden. Ook daarvoor kan de woonsituatie aangepast moeten worden.

Doorgaans een combinatie van motieven

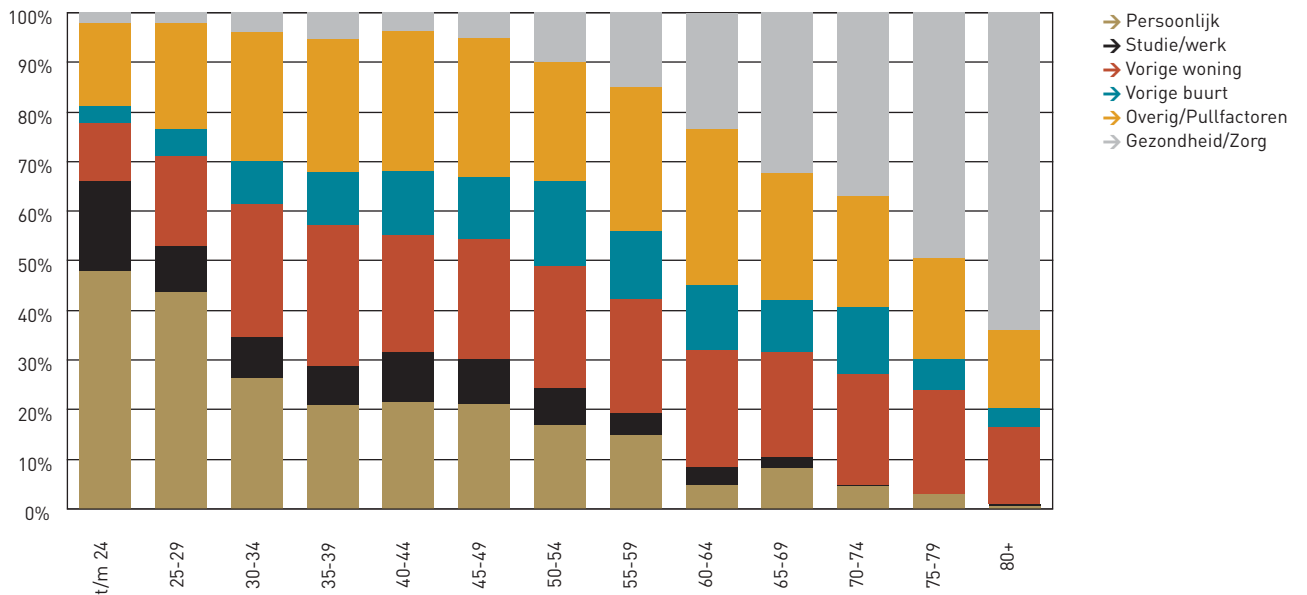
Alle motieven hangen ook samen met de leeftijd. Vooral jonge huishoudens worden geconfronteerd met veranderingen in de huishoudensituatie die aanleiding zijn om te verhuizen. Hetzelfde geldt voor de motieven die samenhangen met werk en studie: met name jonge mensen worden hiermee geconfronteerd. Verder blijkt dat studie- en werkmotieven voor slechts een beperkt aantal huishoudens de reden is om te verhuizen. De belangrijkste verhuisreden is gelegen in een combinatie van woonmotieven. Woonmotieven komen verder bij alle leeftijden voor, maar het gezondheids en zorgaspect speelt duidelijk bij ouderen. Vanaf een jaar of 60 is dit voor 20% van de huishoudens het motief geweest om te gaan verhuizen.

Figuur 3.6 Gemiddelde kale huurprijs (links) en koopprijs in duizenden euro's (rechts), voor en na de verhuizing, alsmede het aantal verhuizers (*1000), 2004-2005

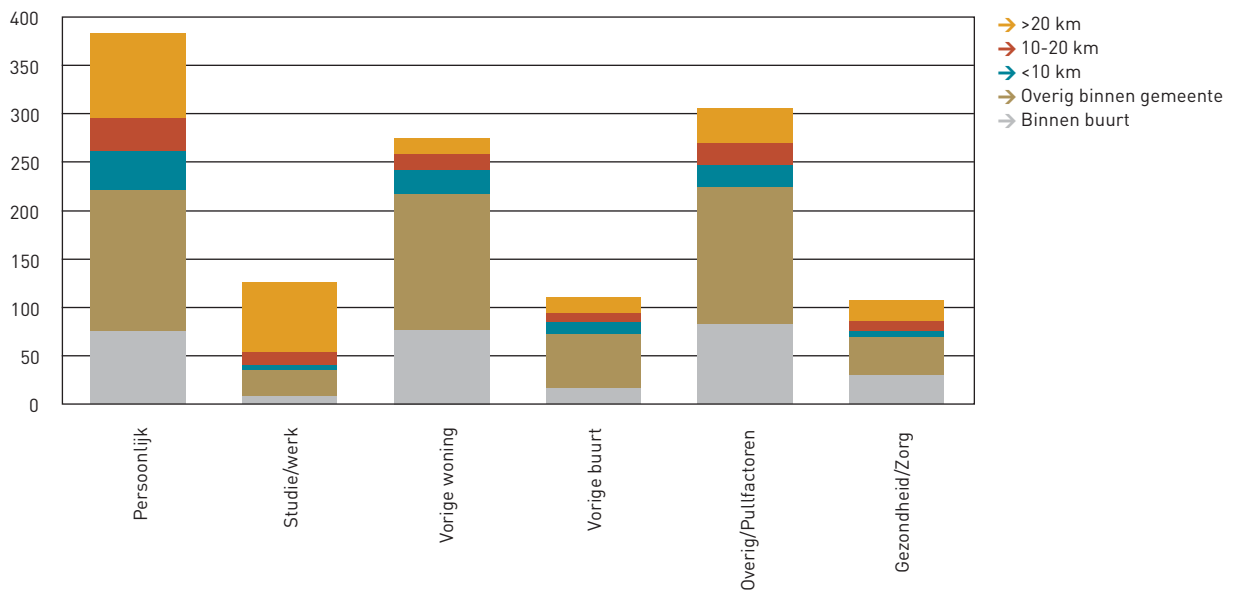


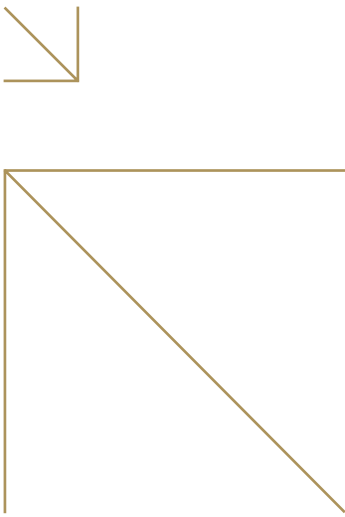


Figuur 3.7 Verhuismotieven (in procenten per leeftijdsgroep, 2004-2005)



Figuur 3.8 Aantal verhuizers (aantal *1000) naar verhuisafstand, 2004-2005





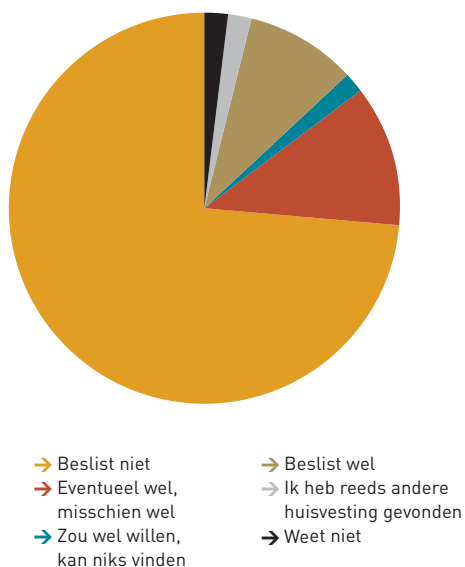
Verhuisafstand beperkt

De meeste mensen verhuizen binnen de gemeente: ruim 60%. En een aanzienlijk deel verhuist zelfs binnen de wijk of buurt: ongeveer 20%. Per motief zijn er overigens verschillen in verhuisafstand. Voor studie of werk verhuizen vrij velen naar een andere gemeente. Dat is veelal een gemeente die meer dan 20 kilometer verderop ligt. Ook van wie om persoonlijke redenen verhuist, verlaat ongeveer de helft de eigen gemeente. Degenen die om woonmotieven veranderen van woning, verhuizen echter maar zelden over grote afstand.

3.6 Plannen voor de toekomst: 25% wil binnen twee jaar weg

Bijna driekwart van alle huishoudens wil op een termijn van twee jaar beslist niet verhuizen. Anders gezegd: ruim één op de vier huishoudens speelt met de gedachte om binnen twee jaar te verhuizen. Het ene huishouden is daar stelliger in dan het andere. En sommige huishoudens zijn er al meer mee bezig dan anderen: de een denkt er net over na, de ander heeft al een woning gevonden en verhuist daadwerkelijk op korte termijn.

Figuur 3.9 Verdeling van het aantal huishoudens naar verhuigeneigtheid met een termijn van 2 jaar, 2006



Toch - plannen maken is nog niet verhuizen...

Maar niet alleen degenen die willen verhuizen naar andere woonruimte - de doorstromers - zijn bezig met de mogelijkheid van verhuizen. Ook de jongeren die nog thuis wonen - de starters - melden zich aan. Totaal geven 1,9 miljoen mensen in het WoON 2006 op te willen verhuizen naar een (andere) woning.

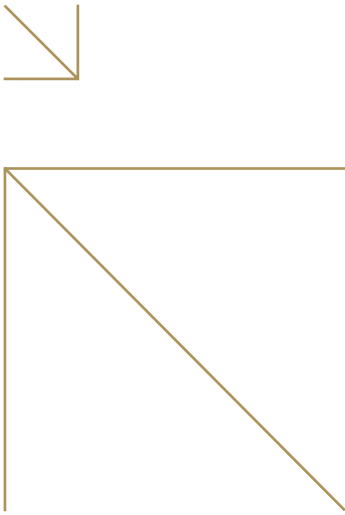
Het ligt echter voor de hand dit aantal met een korrel zout te nemen. Want vanuit het verleden weten we dat er in de afgelopen twee jaar ongeveer 1,1 miljoen huishoudens een andere woning hebben betrokken. Blijkbaar zijn er vrij veel mensen die wel plannen maken om te verhuizen maar daar niet direct aan toekomen, in elk geval niet binnen de termijn van twee jaar die ze aanvankelijk op het oog hadden.

...waardoor er 1,1 mln. serieuze verhuizers overblijven

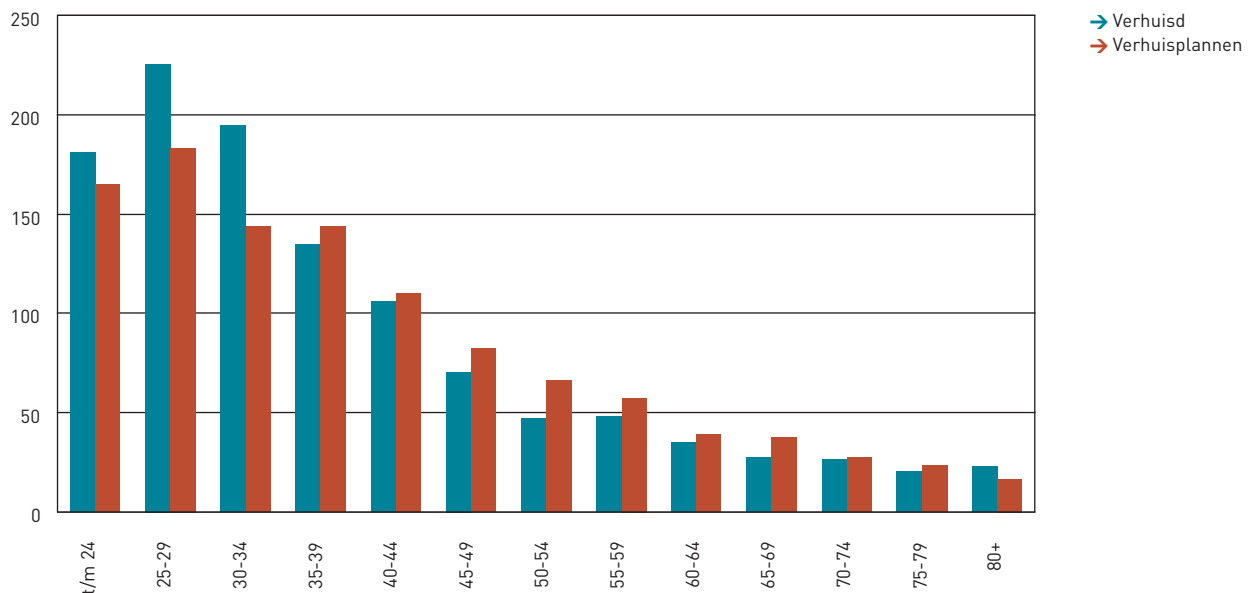
Wanneer de mate waarin mensen daadwerkelijk actief zijn op de markt meegenomen wordt, ontstaat een meer realistisch beeld. Dan blijkt dat ongeveer 1,1 miljoen huishoudens ook daadwerkelijk actief zijn: zij hebben zich ingeschreven als woningzoekende, of bijvoorbeeld informatie ingewonnen. Dit aantal past veel beter bij de realiteit van de markt. Daarom moet de vraag naar woningen worden becijferd op basis van de consumenten die daadwerkelijk actief zijn: de 1,1 miljoen echte vragers in de markt. Dit cijfer komt ongeveer overeen met het aantal daadwerkelijk verhuisde huishoudens in de afgelopen twee jaar. Daarmee is deze definitie realistisch.

Geschatte zoektijd één jaar - of eigenlijk nog wat korter

Verder geven deze cijfers aan dat de vragers in de markt - als groep - over ongeveer twee jaar wel hun woonwensen wel vervuld zullen hebben. Als iedereen over twee jaar geholpen is, impliceert dit overigens dat deze groep gemiddeld ongeveer één jaar actief is op de markt en dan een woning vindt. Deze berekening stoelt op de veronderstelling dat er in de groep geen afvallers zijn en geen nieuwe mensen binnenkomen. Dat zal in werkelijkheid niet het geval zijn. Ongetwijfeld zal een deel van degenen die nu actief zijn in de markt, nog afzien van een verhuizing. Aan de andere kant zullen mensen staan die nu nog niet actief zijn maar die toch binnen twee jaar gaan verhuizen. Hierdoor zal de geschatte zoektijd van ongeveer één jaar in werkelijkheid korter zijn.



Figuur 3.10 Aantal huishoudens dat verhuisd is en het aantal huishoudens met verhuisplannen (aantal *1000), 2004-2005 resp. 2006-2007



3.7 Wie realiseert zijn plannen snel - wie minder

De verhouding tussen het aantal huishoudens met verhuisplannen en het aantal huishoudens dat daadwerkelijk verhuist, zegt iets over de mate waarin mensen hun plannen realiseren. Als mensen ondanks hun actieve plannen voorlopig niet blijken te verhuizen, kan dat twee oorzaken hebben. Het kan zijn dat mensen er niet in slagen plannen te verwezenlijken doordat hun concurrentiepositie op de woningmarkt beperkt is. Maar het kan ook zijn dat mensen er langer over doen juist doordat hun wensen nogal ambitieus zijn. Kortom, een overmaat aan vragers in de markt in verhouding tot het aantal dat recent verhuisd is, betekent niet per se dat degenen die zoeken kansarm zijn. Het kan ook wijzen op een kritische consument. In beide gevallen wordt er minder verhuisd dan dat de verhuisplannen doen vermoeden.

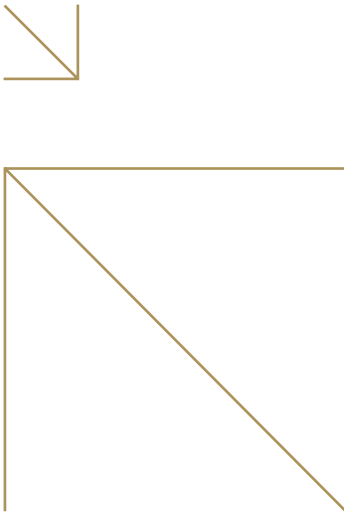
Jongeren verhuizen zelfs vaker dan gepland

Zoals vermeld, de leeftijd en de levensfase zijn in het verhuisproces de belangrijkste indicator. Het profiel van degenen die verhuisd zijn sluit goed aan bij het profiel van

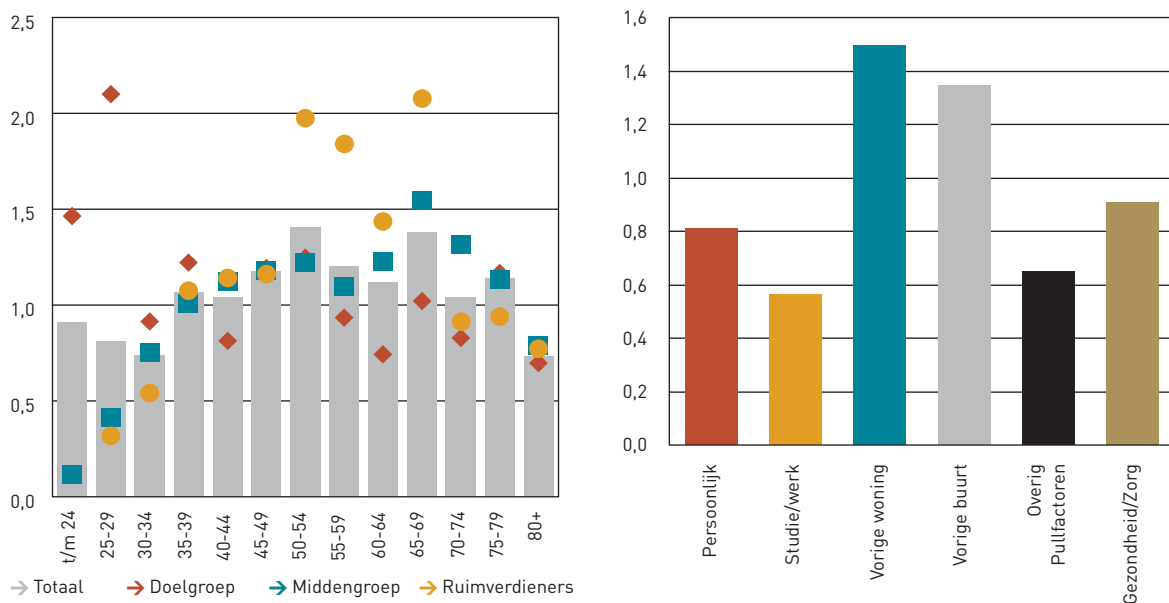
degenen die willen verhuizen.

Bij de jongere leeftijdsgroepen is het aantal dat met verhuisplannen rondloopt, kleiner dan het aantal dat daadwerkelijk recent verhuisd is. Dit geeft aan dat jongeren relatief vaak verhuizen; het blijkt soms wel vaker dan één keer per jaar. Verder zullen jongeren eerder genoeg nemen met een andere woning dan ouderen. Ouderen hebben in de huidige woonsituatie in het algemeen immers een beter alternatief dan jongeren - zeker als jongeren nog niet eens zelfstandig wonen.

De verhouding tussen de vraag (vanuit de verhuisplannen) en de realiteit (vanuit de feitelijke verhuizingen) ligt bij jongeren iets onder de 1.0, bij ouderen iets boven de 1.0. Verder blijkt dat de jongeren met een laag inkomen relatief veel plannen maken en jongeren met een wat hoger inkomen vaker daadwerkelijk verhuizen. Bij de jongste leeftijdsgroepen lijkt een hoger inkomen dus te leiden tot een grotere mobiliteit op de woningmarkt.



Figuur 3.11 Verhoudingsgetal tussen het aantal huishoudens met verhuisplannen en het aantal huishoudens dat verhuisd is, naar inkomensniveau (links) en naar verhuismotief (rechts)



Bij ouderen: hoger inkomen, dan juist minder verhuisplannen verwezenlijkt

Bij de oudere leeftijdsgroepen gaat dat niet op. De groep ruimverdieners in de leeftijd van 50 tot 60 jaar heeft veel plannen om te verhuizen, maar in werkelijkheid komt het er veel minder van. Dat kan niet aan het inkomen liggen, maar moet vooral komen doordat deze mensen kritisch zoeken naar een nog betere woning.

Ook naar verhuismotief zijn er dit soort verschillen. Degenen die willen verhuizen vanwege de woning of de buurt maken relatief veel plannen. Degenen met plannen vanuit om studie- of werkmotieven blijken relatief vaak ook daadwerkelijk te verhuizen.

3.8 Meest in trek: koopwoningen, en centrumstedelijke en groenstedelijke woonmilieus

Vanuit de huishoudens gezien is een overmaat aan verhuisplannen dus voor tweërlei uitleg vatbaar. Mensen realiseren de plannen niet ofwel door een gebrekkige

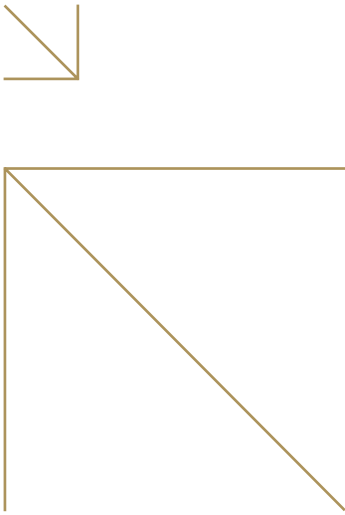
concurrentiepositie, ofwel door een overmaat aan wensen. Hoe het ook zij, een grote belangstelling voor een bepaald soort woning - in verhouding tot het aantal van dat soort woningen dat de afgelopen tijd beschikbaar is gekomen - wijst simpelweg op een grote vraagdruk. Welke woningen en woonmilieus zijn dan het meest gevraagd?

Vraagdruk voor koopwoningen wat groter

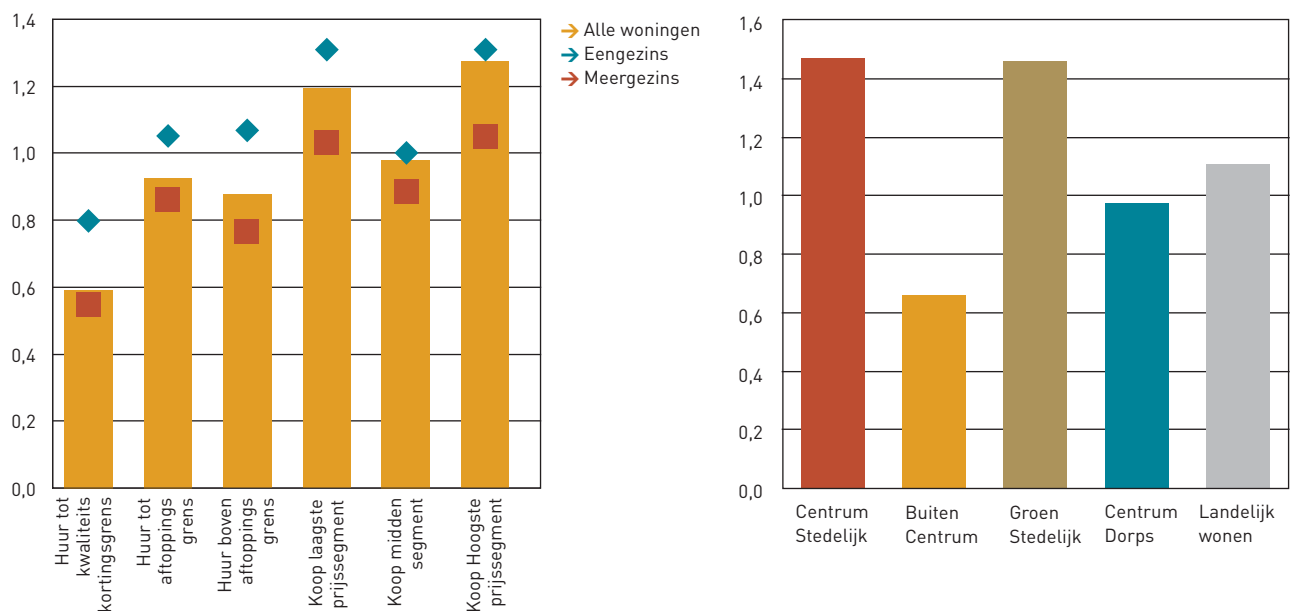
In het algemeen blijkt de vraagdruk in de huursector wat minder groot te zijn dan in de koopsector. In het middeldure huursegment is de vraag iets groter dan het aanbod, maar in het goedkope en het dure huursegment is het omgekeerde het geval.

Binnen de koopsector staat met name het dure segment het meest onder druk. Er zijn veel mensen die plannen maken voor een dure koopwoning, maar minder die daadwerkelijk verhuizen. Verder blijkt dat het segment van de eengezinswoningen in het algemeen meer onder druk staat, dan het segment van de meergezinswoningen.

Op eenzelfde manier blijkt dat de centrumstedelijke, de



Figuur 3.12 Verhoudingsgetal tussen het aantal woningen dat gevraagd wordt en het aantal woningen dat betrokken is, naar type (links) en naar woonmilieu (rechts), 2006¹



groenstedelijke en daarna de landelijke woonmilieus het meest onder druk staan. Daar richten vrij veel consumenten hun plannen op, terwijl er in werkelijkheid maar een beperkt aantal woningen beschikbaar is.

3.9 Wat zoekt de consument eigenlijk

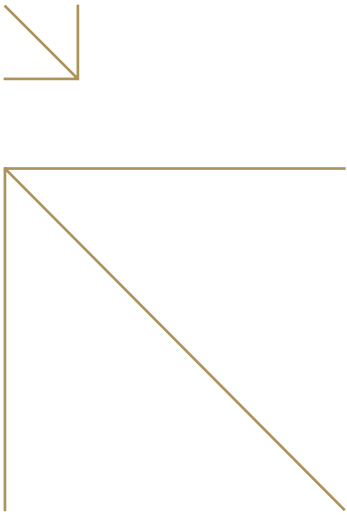
Een groot deel van degenen die actief op zoek zijn naar een woning, stelt heel bescheiden eisen. Ongeveer 30 tot 35% vraagt een kleine meergezinswoning (met niet meer dan 3 kamers). Veelal zijn dit alleenstaanden. Daarnaast zijn er huishoudens die een eengezinswoning zoeken. Zochten de meeste mensen vroeger veelal een middelgrote eengezinswoning (met 4 kamers), tegenwoordig zijn er steeds meer huishoudens die een grote woning (met 5 of meer kamers) zoeken.

Daarbij zijn er flinke verschillen tussen huur en koopsector. Over het algemeen vragen degenen die op zoek zijn naar een koopwoning een grotere woning (met meer kamers en meer woonoppervlakte). In de koopsector zoekt men een woning van gemiddeld 140 m²; in de huursector is dat 80m².

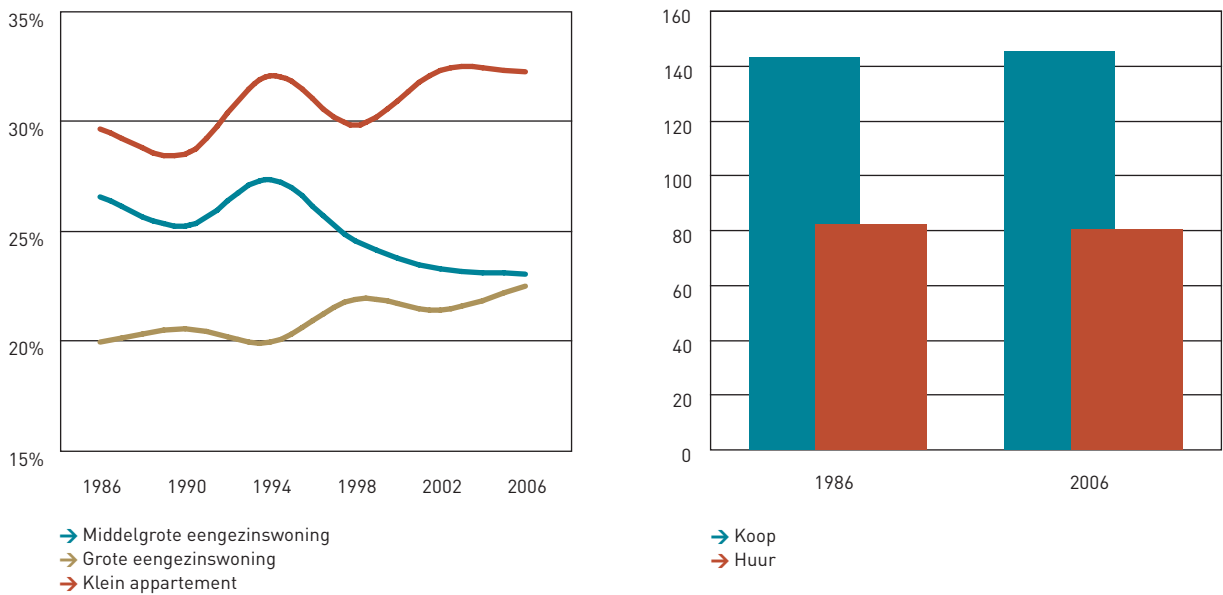
Keuze tussen huren en kopen schommelt het meest

De vraag naar een bepaalde woonkwaliteit schuift in het algemeen maar heel langzaam op in de loop van de jaren. Meer fluctuaties vinden we in de woningmarkt waar het gaat om de vraag of mensen willen huren of kopen. Dit nieuwe WoON 2006 laat zien dat de koopbereidheid bijna terug is op het niveau van 1998. Wilde in 1998 57% kopen; in 2002 viel dit terug naar 48% maar anno 2006 wil weer 55% kopen. Overigens speelt hier bij mee dat er steeds meer eigenaar-bewoners zijn die - voor het overgrote deel - na een verhuizing opnieuw willen kopen. Bij de starters en de degenen die vanuit een huurwoning willen doorstromen (de zogeheten First Time Buyers) is de koopgeneidheid nog niet terug op het niveau van 1998. Bij de eigenaar-bewoners is dat wel het geval. En het feit dat deze groep flink gegroeid is in omvang, maakt dat

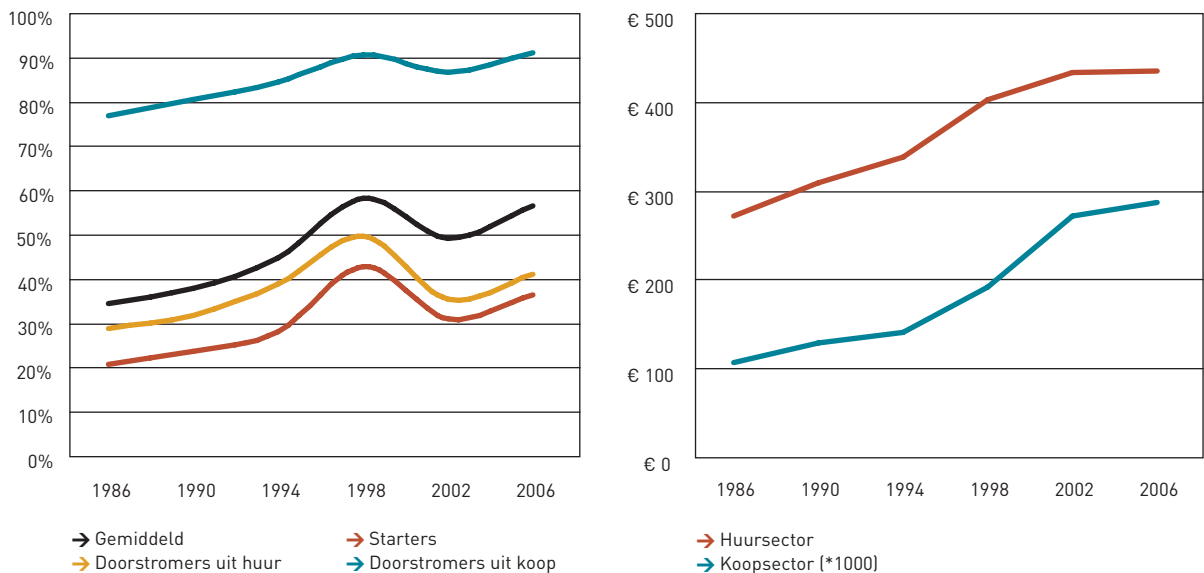
¹ Zoals eerder vermeld is de indeling van de huursector op basis van de huurtoeslag- (voorheen huursubsidie-)systematiek afgestemd. De indeling van de koopsector is voor 2006 zodanig dat de verdeling over de drie prijsklassen 30-40-30% omvat; de prijsgrenzen hierbij zijn € 200.000 resp. € 330.000. Voor de eerdere jaren zijn deze grenzen teruggerekend op basis van de gemiddelde prijsstijging in de koopsector. Zie ook hoofdstuk 4.

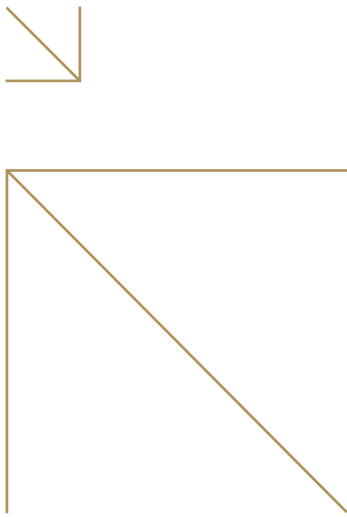


Figuur 3.13 Kenmerken van de gezochte woning (links) en het totale woonoppervlak (rechts, in m²), 1986-2006



Figuur 3.14 Percentage dat wil kopen (links) en de gemiddelde uitgaven (rechts), 1986-2006





anno 2006 bijna net zoveel mensen willen kopen als in 1998 het geval was.

Zowel in de huur- als in de koopsector bleken mensen in de loop der jaren bereid meer geld uit te geven. Wanneer de bedragen gecorrigeerd worden voor inflatie, was een potentiële huurder in 1986 bereid ongeveer € 250 per maand uit te geven. Anno 2006 ligt dat gemiddelde bedrag op € 425 per maand. In de koopsector is de prijs die betaald wordt opgelopen in 20 jaar van € 97.000 naar € 277.000. Waar de huurder anno 2006 60% bereid is meer uit te geven dan in 1986, is de koper bereid ruim 180% meer uit te geven. Hoofdstuk 7 gaat nader in op de prijsontwikkeling en de achtergronden daarbij.

Locatie: nieuwbouw(-wijken) niet erg populair

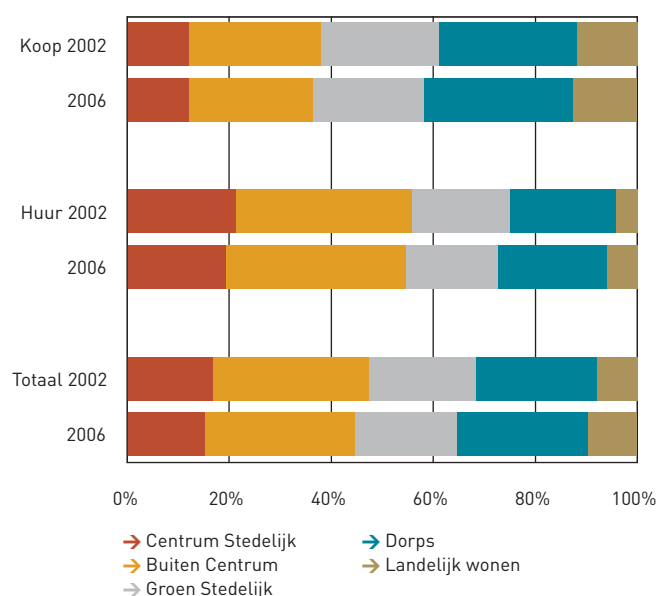
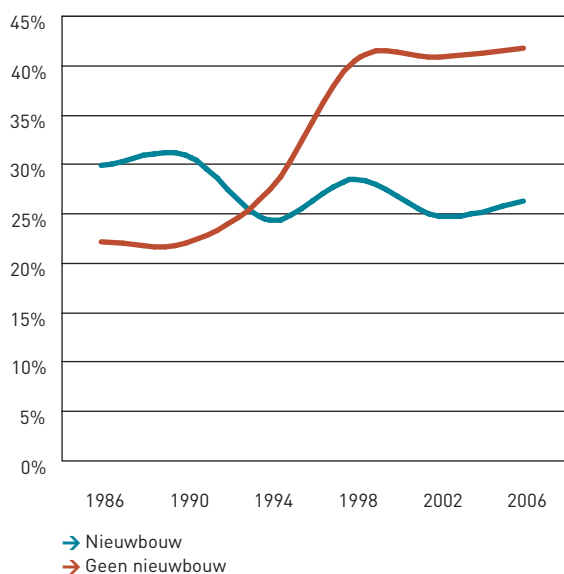
En natuurlijk is niet alleen de woning zelf van belang voor de zoekende woonconsument. De locatie en het woonmilieu zijn minstens net zo belangrijk.

De nieuwbouw resp. nieuwbouwwijken blijken niet geweldig populair te zijn. Al decennia is stevast ongeveer 25% van alle zoekers geïnteresseerd in nieuwbouw. Op zich is dat geen al

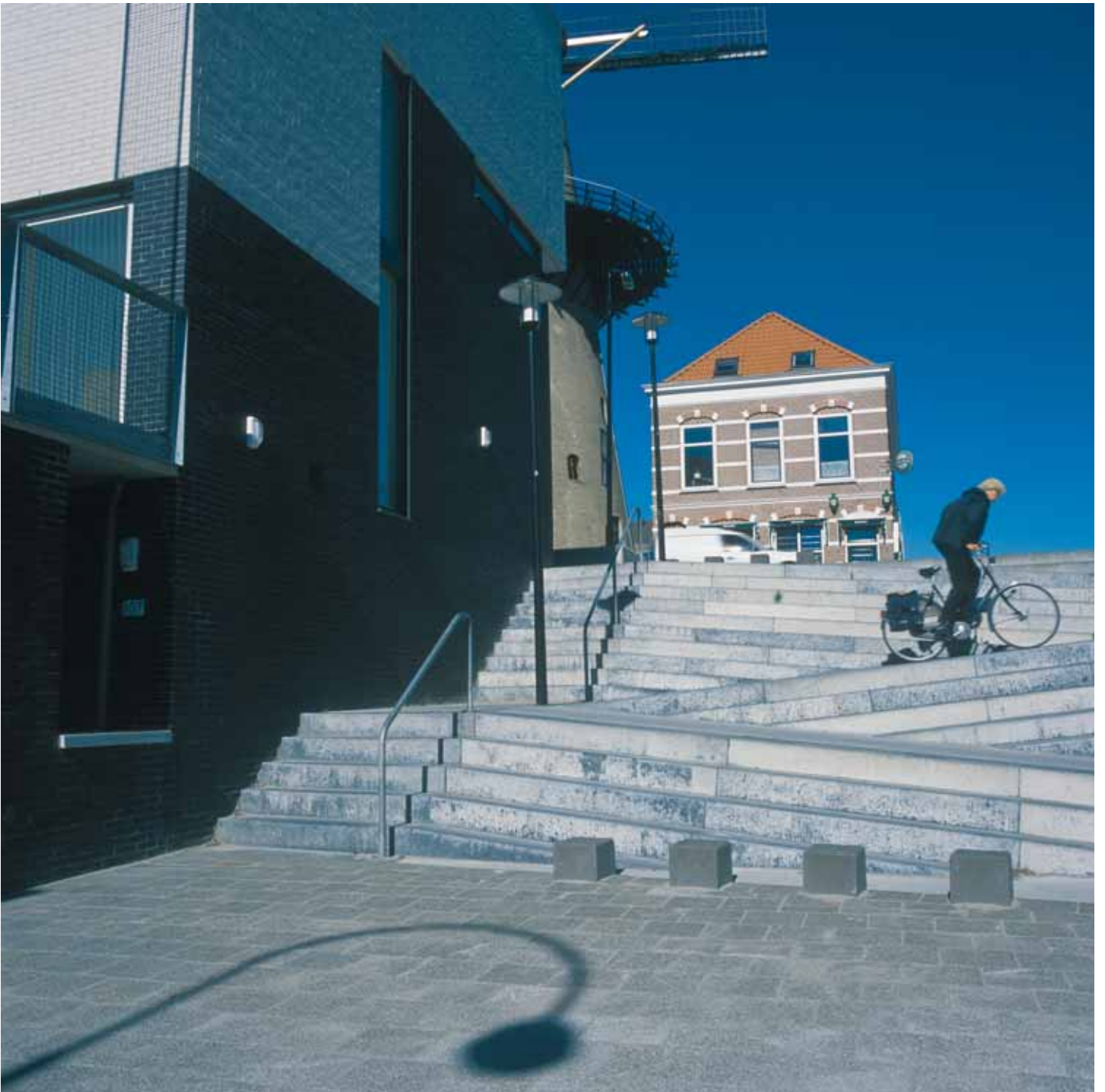
te hoog percentage. Maar bovendien is de groep die per se niet in de nieuwbouw wil wonen de laatste tien jaar steeds groter geworden. Dat is nu ongeveer 40%. Het imago van de nieuwbouw (wijk) is blijkbaar niet al te positief.

Ook in het woonmilieutype zien we de voorkeur voor de locatie terug. Tussen 2002 en 2006 zijn er kleine verschuivingen waar te nemen. Zo is het wonen in een stedelijk woonmilieu iets minder populair geworden en wil een groter deel van de vragers anno 2006 buiten de stad wonen.

Figuur 3.15 Percentage van de zoekers dat (geen) nieuwbouw wil (links) en de voorkeur naar type woonmilieu (rechts), 1986-2006



Deel 2: Het woonproduct



4. Verandert er nog wat aan de voorraad?

Het aanbod van de woningmarkt wordt in de eerste plaats gevormd door de grote voorraad bestaande woningen. Dit hoofdstuk analyseert de kwantiteit en de soort van bestaande woningen.

4.1 Niet veel dynamiek in de woningvoorraad

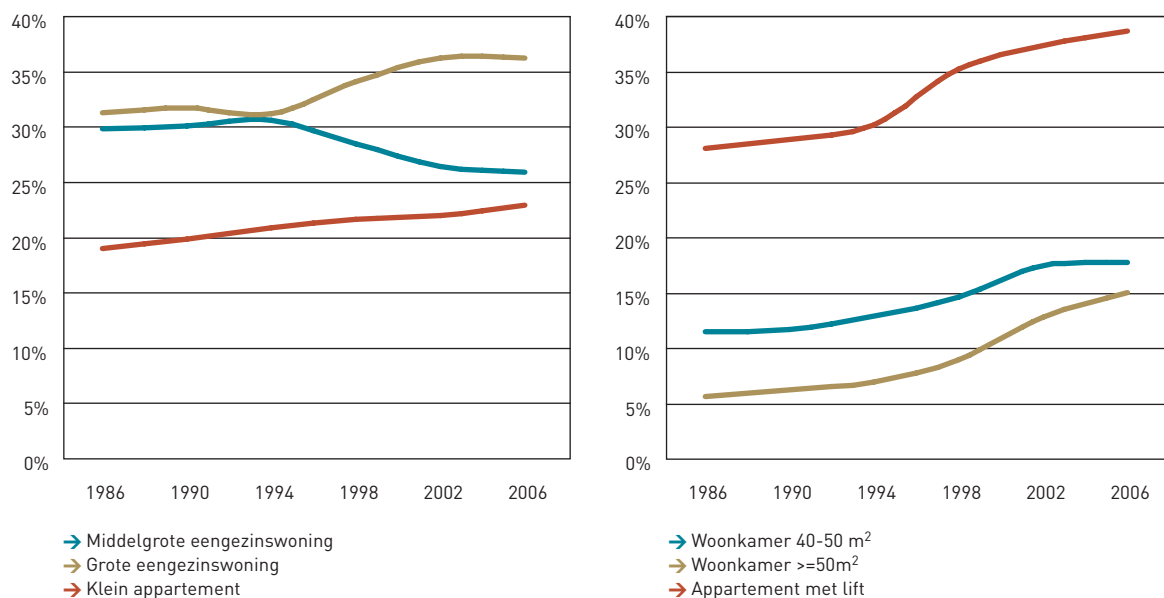
Er staan in Nederland bijna 7 miljoen woningen. Al die woningen tezamen bieden ongeveer 840 miljoen m² woonruimte - dat zijn 170.000 voetbalvelden. Met een zo grote voorraad is de woningmarkt bij uitstek een voorraadmarkt. Op het totaal van 7 miljoen woningen worden jaarlijks circa 70.000 nieuwe woningen gebouwd (dat is 1%) en 20.000 woningen gesloopt (dat is 0,3%). Dit betekent dat de voorraad slechts langzaam verandert van samenstelling. Zo is het percentage koopwoningen de laatste acht jaar langzaam gestegen, van 51% in 1998 naar 55% in 2006. Dit ondanks het feit dat de nieuwbouw in die jaren voor bijna 80% bestond uit koopwoningen (en er ook nog eens flinke aantallen huurwoningen zijn gesloopt en verkocht).

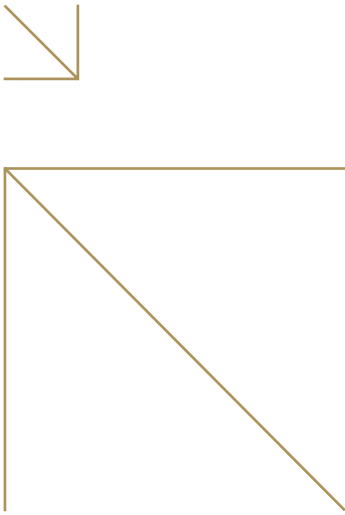
Kwaliteit van de voorraad nam toe

De afgelopen decennia zijn er geleidelijk aan meer kleine meergezinswoningen gekomen (met maximaal 3 kamers). Ook het aantal grote eengezinswoningen (met 5 of meer kamers) is toegenomen. De standaard eengezinswoning was vroeger in het algemeen wat kleiner (met 4 kamers), dan tegenwoordig het geval is. Verder is niet alleen het aantal kamers in de eengezinswoningen omhoog gegaan, ook steeds meer woningen hebben een flinke woonkamer (van 40 of zelfs meer dan 50 m²). Bovendien is het aantal meergezinswoningen dat over een lift beschikt, toegenomen.

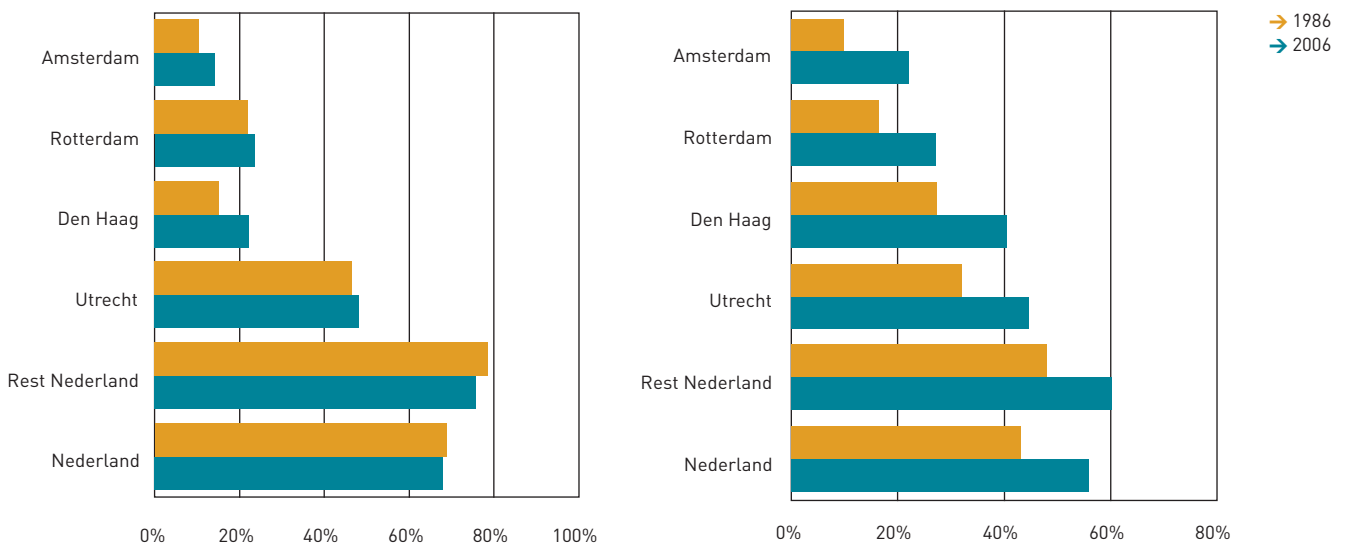
In de afgelopen jaren is de kwaliteit van de voorraad daarmee toegenomen. Hierbij hebben de grote steden een inhaalslag gemaakt. Hadden deze steden vanouds een voorraad met betrekkelijk veel kleine meergezinswoningen, overwegend in de huursector, in de afgelopen jaren is het percentage eengezinswoningen en koopwoningen fors gestegen. Daar zijn deze steden in geslaagd dankzij een mix van ingrepen: nieuwbouw, sloop, verkoop van huurwoningen, en herstructurering.

Figuur 4.1 Kenmerken van de bestaande voorraad, 1986-2006





Figuur 4.2 Percentage eengezinswoningen (links) en percentage koopwoningen (rechts) in de grote steden, 1986-2006



4.2 De prijzen: sterk gestegen

Ook met een flinke woningbouwinspanning verandert er weinig aan de bestaande voorraad. Zeker aan het soort en type woning valt weinig te veranderen. Daarentegen kunnen in eigendom of het prijsniveau wél snellere veranderingen optreden.

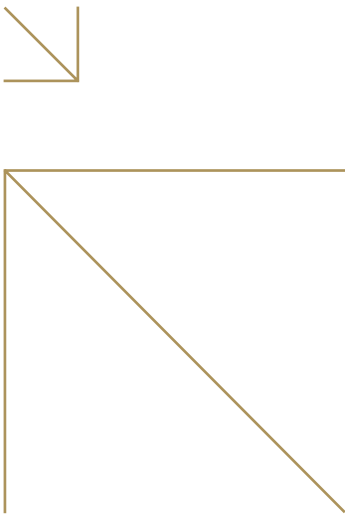
De huursystematiek toegelicht

De koopsector is in deze rapportage zodanig ingedeeld dat alle prijsklassen goed vertegenwoordigd zijn. Voor een goed begrip van de hierna volgende analyse van huurprijzen is het zinvol de tegenwoordige huursystematiek nog eens te belichten. In deze studie zijn de prijsklassen van de huursector ingedeeld op basis van de huurtoeslagsystematiek - wat vroeger de huursubsidie was.

In deze systematiek van de huurtoeslagen betaalt de bewoner zelf meer naarmate het prijsniveau van de woning hoger ligt. Woningen met een huurprijs lager dan de ondergrens van de huurtoeslag, komen niet voor toeslag in aanmerking. Verder wordt iedere huurder geacht een bepaald bedrag

aan huur altijd zelf te kunnen betalen, ongeacht de hoogte van het inkomen. Dit bedrag wordt de normhuur genoemd. Over dit deel van de huur ontvangt dus niemand huurtoeslag. Voor het deel van de huur dat ligt tussen de normhuur en de zgn. kwaliteitskortingsgrens krijgt degene die voor huurtoeslag in aanmerking komt 100% toeslag. Boven de kwaliteitskortingsgrens wordt 75% van de huur door toeslag gedekt tot een maximum huurbedrag. Dit bedrag verschilt overigens voor een- of tweepersoonshuishoudens en voor drie- of meerpersoonshuishoudens. Deze maxima worden de aftoppingsgrenzen genoemd. In bijzondere gevallen kan het daarboven resterende huurbedrag nog voor 50% gesubsidieerd worden. De ondergrens voor huurtoeslag lag in 2006 op € 193 per maand. De kwaliteitskortingsgrens lag bij € 332 per maand; de aftoppingsgrens op 475 resp. € 509 per maand (voor resp. 1-2 en 3+ huishoudens); de liberalisatiegrens was € 605 per maand.

Deze systematiek wordt sinds 1998 gehanteerd. Voor de jaren daaraan voorafgaand zijn de prijsgrenzen achteraf berekend op basis van de gemiddelde huurstijging.



De indeling van de koopsector voor 2006 is zodanig dat 30% van de koopwoningen in het laagste prijssegment valt (dat blijken de woningen te zijn tot € 200.000). Vervolgens valt 40% in het middensegment (dat blijkt te zijn tot € 330.000). De resterende 30% van de koopsector ligt qua prijs daarboven. Voor de jaren 2002 en eerder zijn deze prijsgrenzen teruggerekend op basis van de gemiddelde prijsstijging in de koopsector.

Woonprijzen zijn sterk gestegen, de norm daarmee ook

De verdeling van de voorraad naar prijssegment, laat een forse verschuiving zien. Momenteel zijn er veel minder woningen dan vroeger te vinden in het onderste prijssegment, en veel meer woningen in het bovenste prijssegment. Nog groter wordt de verschuiving als we de huidige prijsgrenzen zouden terugrekenen alleen op basis van inflatie. De inflatie heeft over de afgelopen 20 jaar bijna 50% bedragen. Maar de huurprijzen zijn met ongeveer 85% gestegen. Dat betekent dat de huren (niet alleen door de huurverhogingen maar ook door nieuwbouw, sloop, etc.) jaarlijks ongeveer 1,5% boven inflatie gestegen zijn. De prijzen van koopwoningen zijn zelfs bijna drie maal zo hoog geworden. Deze prijsstijging veranderde ook de algemeen ervaren norm van wat goedkoop is. Dat leidt tot een

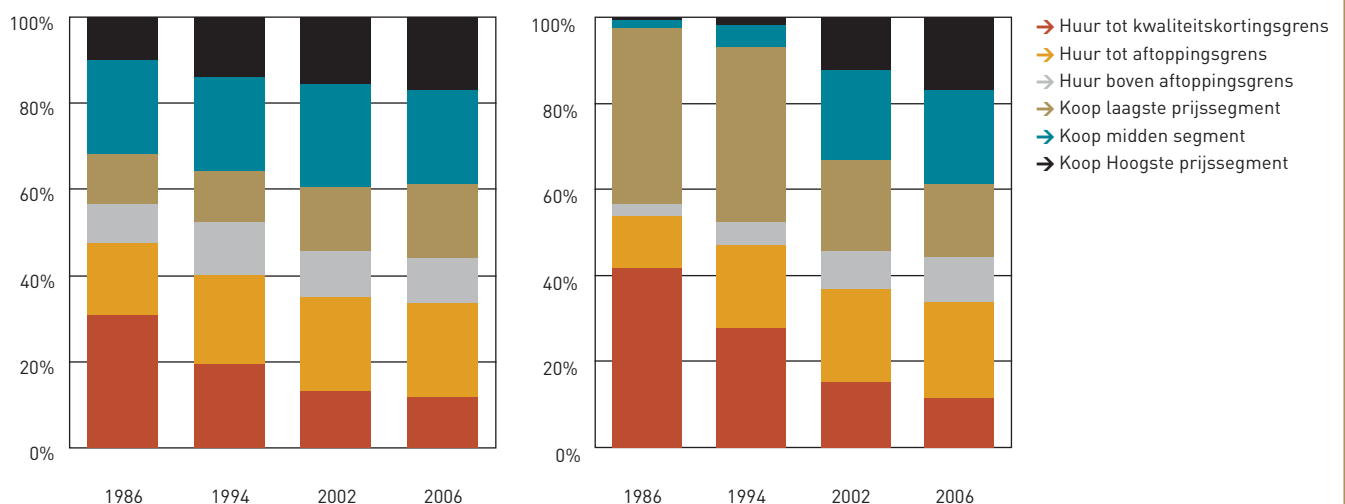
opmerkelijke constatering: volgens de huidige maatstaven zou in 1986 bijna de hele voorraad laaggeprijsd zijn en zouden er vrijwel geen dure woningen geweest zijn.

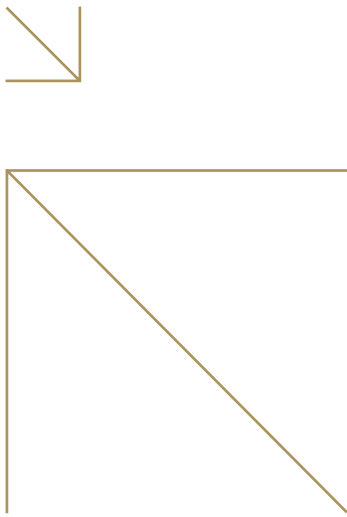
Huurprijzen aan onderkant gestegen door huurharmonisatie

Ten slotte biedt de ontwikkeling van de gemiddelde huur- en koopprijs per deciel inzicht in de mate waarin de prijzen gedifferentieerd gestegen zijn. Ter toelichting, een deciel omvat 10% van de totale (huur-/koop-) voorraad. Verder is uitgegaan van de (voor inflatie gecorrigeerde) huur- resp. verkoopwaarde van de woning. Overigens mag duidelijk zijn dat deze decielen in de loop der jaren niet uit precies dezelfde woningen bestaan.

Per deciel zijn de prijzen in de opeenvolgende WBO's met elkaar vergeleken. In de huursector blijkt vooral in de jaren '90 de huurprijs van het onderste deciel flink opgelopen te zijn. Dit heeft alles te maken met de huurharmonisatie ineens die vanaf die tijd doorgevoerd is: de nieuwe bewoner kreeg een meer marktconforme huurprijs, duidelijk hoger dan wat de voorgaande bewoner betaalde. De afgelopen jaren is de huurprijsstijging meer over de volle breedte van de voorraad doorgevoerd.

Figuur 4.3 Verdeling van de voorraad naar prijssegmenten klassiek (links) en op basis van de prijsstelling anno 2006 (rechts), 1986-2006





Koopwoningen in alle prijsklassen ongeveer gelijklijk duurder

In de koopsector blijken de prijzen van het hoogste prijssegment tussen 1994 en 1998 minder gestegen te zijn dan gemiddeld. Maar in de jaren 1998-2002 is deze stijging geheel ingehaald. De koopwoningen in het hoogste prijssegment zijn in de tijd enorm snel gestegen. De laatste paar jaar is de stijging - net als in de huursector - redelijk egaal geweest, al lijken met name de goedkope koopwoningen tussen 2002 en 2006 wat harder gestegen dan gemiddeld.

4.3 Regionale verschillen in profiel voorraad

Gemiddeld bestaat 55% van de Nederlandse woningvoorraad uit koopwoningen, al ligt in de meeste gemeenten dit percentage wel boven de 60. Alleen in de grote steden is de koopsector ondervertegenwoordigd, zowel in de Randstad als daarbuiten. Groningen, Enschede, Arnhem, Nijmegen, Den Bosch, Eindhoven, Maastricht en Heerlen - ze liggen als een soort huureilanden in een zee van koopwoningen. In de Randstad zijn naast de steden ook tal van andere gemeenten te vinden met een omvangrijke huursector.

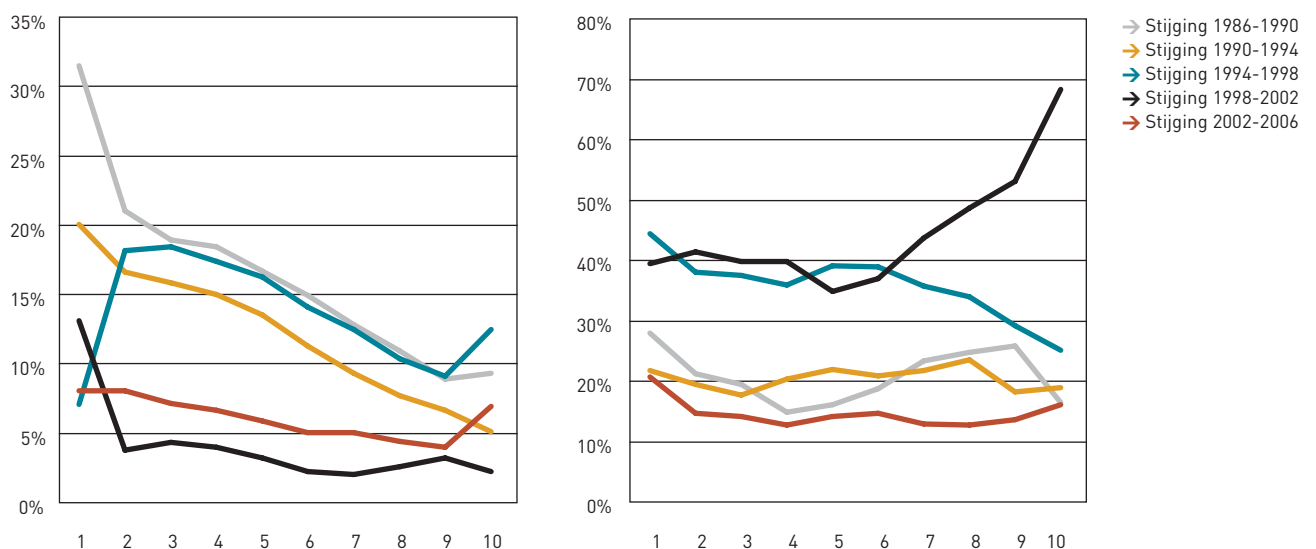
Vier grote steden: meergezins-huurwoningen overheersen

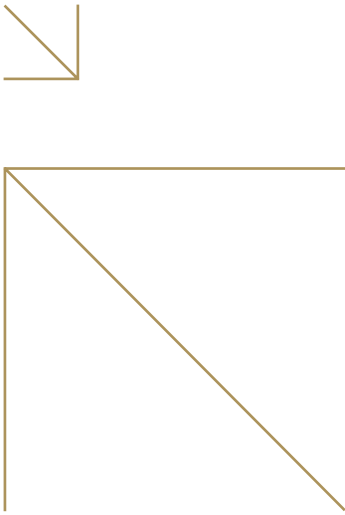
Vooraf de vier grote steden in het westen van het land nemen een bijzonder positie in. De woningmarkt - die op regionale schaal functioneert - van de grote steden ziet er dan ook anders uit dan elders.

In de regio's rondom de vier grote steden overheerst het segment van de meergezinswoningen in de huursector. In de andere regio's verschilt het totaalbeeld niet veel van het landelijk gemiddelde. Op regionaal schaalniveau is daar in het algemeen dus sprake van een redelijk gemêleerd woningaanbod.

Overigens zijn in deze studie, naast de regio's in en om de grote steden, de regionale woningmarkten elders in de Randstad onderscheiden. Dat zijn de markten binnen de provincies Utrecht, Noord en Zuid Holland, alsmede de verschillende regio's in Noord-/Oost- resp. Zuid-Nederland. De regio's rondom de vier grote steden tellen ongeveer 2 miljoen woningen. In de rest van de Randstad staan 1 miljoen woningen. In Noord- en Oost-Nederland tezamen staan ook 2 miljoen woningen en in Zuid Nederland ten slotte gaat het om ruim 1,6 miljoen woningen. Tzamen zijn dat ongeveer 6,8 miljoen woningen.

Figuur 4.4 Gemiddelde prijsstijging per deciel in huur (links) en koopsector (rechts), 1986-2006





Figuur 4.5 Percentage koopwoningen per gemeente, 2005 (bron: DG Wonen System Woningvoorraad)



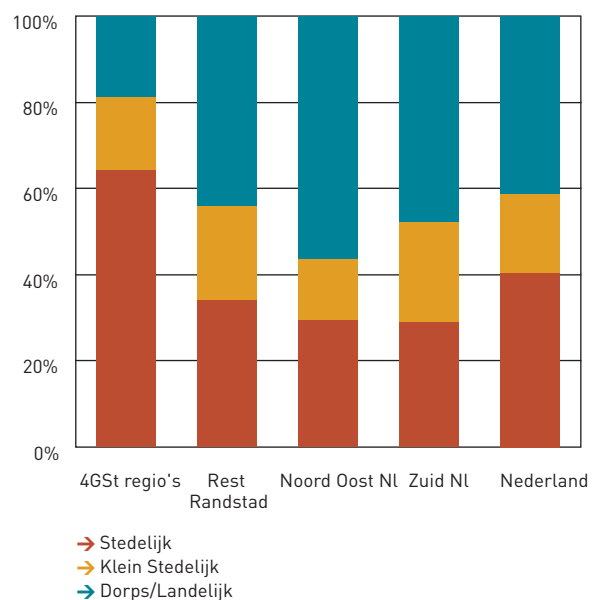
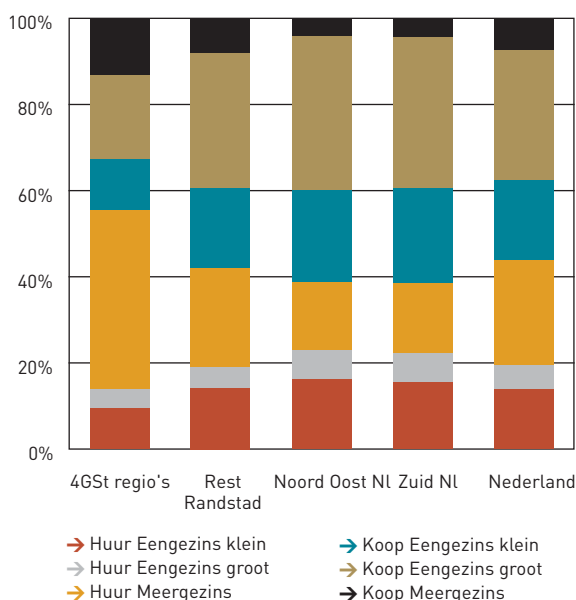
Woonmilieus verschillen regionaal sterk

Het aanbod van woningen is gemêleerd, maar in het woonmilieu liggen de accenten duidelijk verschillend. In Noord- en Oost-Nederland voeren de dorps- en landelijke woonmilieus de boventoon. In en rond de grote steden zijn er juist weinig dorps- en landelijke woonmilieus te vinden.

Verder blijkt dat de eengezinswoningen in de dorps- en landelijke woonmilieus de bewoner meer ruimte bieden dan de woningen in de stad. De woningen zelf zijn hooguit iets groter dan in de stad, maar vooral de buitenruimte bij het huis is groter. Ook zijn buiten de stad veel meer woningen (half)vrijstaand. Doordat deze landelijk en dorps- woonmilieus vooral in Noord- en Oost-Nederland zo dominant aanwezig zijn, hebben de eengezinswoningen daar relatief veel m² tuin en leefruimte.

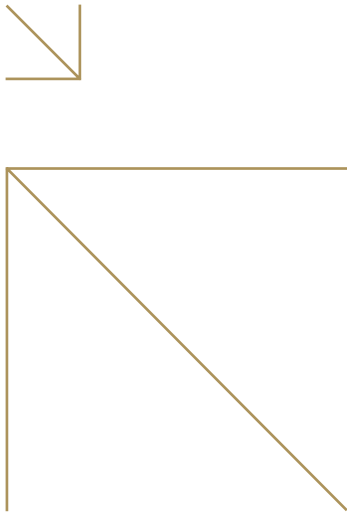
Bij de meergezinswoningen zijn de verschillen kleiner. Met name de meergezinswoningen in de Groot Stedelijke milieus moeten het vaak nog doen zonder lift.

Figuur 4.6 Verdeling van de woningvoorraad naar type (links) en woonmilieu (rechts), 2006



Tabel 4.1: Enkele (gemiddelde) karakteristieken van de woningvoorraad naar regio en woonmilieu, 2006

	Eengezinswoningen				Bouw jaar	Meergzinswoningen				Bouw jaar
	% Een gezins	Woon opper vlakke	Opper vlakke tuin/ patio	% (Half) vrij staand		% Appar tement	Woon opper vlakke	Opper vlakke balkon	% Met lift	
4GS Stedelijk	30%	131	98	11%	1963	70%	74	7	32%	1954
4GS Klein Sted	61%	141	159	23%	1972	39%	79	9	53%	1973
4GS Dorps/Land	84%	143	402	37%	1963	16%	77	10	48%	1975
4GSt regio's	45%	138	218	23%	1965	55%	75	8	36%	1957
Rands Stedelijk	54%	127	86	12%	1952	46%	74	9	47%	1965
Rands Klein Sted	67%	138	145	17%	1963	33%	79	10	52%	1972
Rands Dorps/Land	82%	146	407	39%	1961	18%	76	10	51%	1975
Rest Randstad	69%	139	266	27%	1959	31%	75	9	49%	1969
NO Stedelijk	64%	137	148	25%	1968	36%	75	9	38%	1965
NO Klein Sted	76%	137	229	33%	1969	24%	78	9	60%	1974
NO Dorps/Land	90%	155	915	63%	1961	10%	77	11	47%	1976
Noord Oost NL	80%	148	644	50%	1964	20%	76	9	44%	1970
Zuid Stedelijk	67%	140	167	24%	1965	33%	78	9	53%	1971
Zuid Klein Sted	73%	151	246	39%	1966	27%	81	10	53%	1974
Zuid Dorps/Land	91%	164	655	62%	1964	9%	78	10	42%	1976
Zuid NL	80%	155	450	48%	1965	20%	79	9	50%	1973
Nederland	68%	147	445	40%	1963	32%	76	9	42%	1964



Bouwjaar gemiddeld 1964

Gemiddeld zijn de woningen in ons land 42 jaar oud (gebouwd in 1964). In de grote steden zijn vooral de meergezinswoningen van wat oudere datum terwijl buiten de Randstad de meergezinswoningen juist relatief recent gebouwd zijn.

4.4 Hoe breed is het keuzepalet in stad en ommeland

Voor een goed functionerende woningmarkt is het in het algemeen belangrijk dat de consument iets te kiezen heeft. Een woningmarkt met een breed palet aan keuzemogelijkheden kan meer consumenten bedienen dan wanneer bepaalde segmenten niet of onvoldoende aanwezig zijn. Woningmarkten waar slechts een beperkt of eenzijdig aanbod van woningen beschikbaar is, zijn dan ook kwetsbaar. Ze lopen het risico dat consumenten er niet kunnen vinden wat ze zoeken, met als gevolg dat mensen zo'n woningmarkt eerder de rug toekeren.

Centrum-stedelijke woonmilieus spiegelbeeld van landelijke milieus

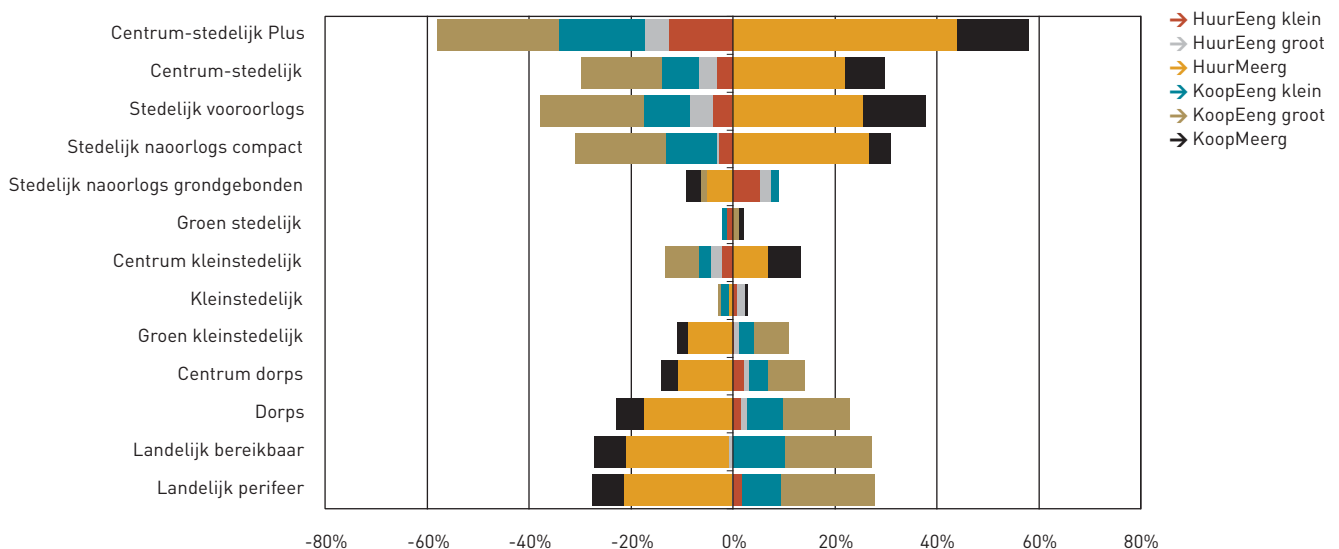
Bij een vergelijking van de woningvoorraad binnen de verschillende woonmilieus met het landelijk gemiddelde, wordt duidelij

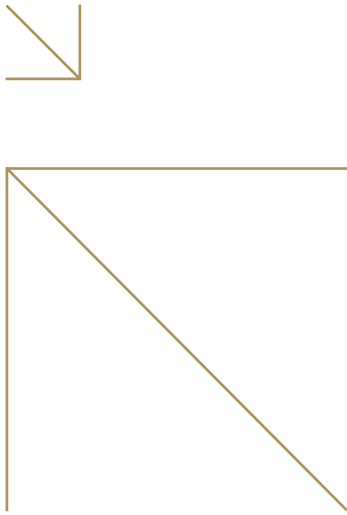
lijk dat de meest uitgesproken woonmilieus elkaars tegenpool vormen - niet alleen qua fysiek woonmilieu maar ook qua woningaanbod. De centrum-stedelijke milieus zijn niet alleen qua dichtheid en voorzieningen van een heel andere orde dan de landelijke woonmilieus. Ook het woningaanbod in dit soort stedelijke milieus is een spiegelbeeld van het woningaanbod in landelijke milieus. In de stedelijke woonmilieus staan namelijk erg veel meergezinswoningen in de huursector, terwijl in de landelijke en dorpse woonmilieus deze woningen juist vrijwel ontbreken. Andersom missen de stedelijke woonmilieus de koopwoningen, die juist in een betrekkelijke overmaat te vinden zijn in de dorpse en landelijke woonmilieus.

Groenstedelijke en de kleinstedelijke woonmilieus minder afwijkend

Een zekere balans in de samenstelling van het aanbod is te vinden in de groenstedelijke en de kleinstedelijke woonmilieus. Hier wijkt de opbouw van de voorraad namelijk niet al te veel af van het gemiddelde landelijk gemiddelde. Dit betekent dat deze milieus in feite de meeste variatie kennen in woningaanbod. Bovendien bieden deze milieus - ook in hun fysieke verschijning - een zekere balans tussen stedelijkheid en groen.

Figuur 4.7 Verdeling van de woningvoorraad naar type in vergelijking tot het landelijk gemiddelde per woonmilieu, 2006
Eengezinswoningen met 4 of minder kamers zijn hier als 'klein' getypeerd





4.5 Wat kost een vierkante meter woonruimte

Van oudsher is er in Nederland geen traditie om woonruimte te meten in vierkante meters. Van oudsher werd in Nederland het aantal kamers geteld. Maar geleidelijk aan verandert dit en mede doordat bij planontwikkeling wel gedacht wordt in vierkante meter en kosten per vierkante meter, begint er steeds meer belangstelling te komen voor dit soort indicatoren. In de huursector wordt de prijs uitgedrukt in euro's per vierkante meter per maand. In de koopsector gaat het om de verkoopprijs per vierkante meter.

Overigens, om een vergelijking te maken tussen de huur- en de koopsector gaan we er vanuit dat in de huursector jaarlijks 5% van de verkoopprijs opgebracht moet worden. Dan kan de huur per m² per maand met een factor (12 maanden / 5% =) 240 vermenigvuldigd worden. Dit betekent dat € 6 per m² per maand vergelijkbaar is met € 1440 per m² in de koopsector.

Huurprijzen per regio redelijk gelijk, koopprijzen sterk uiteenlopend

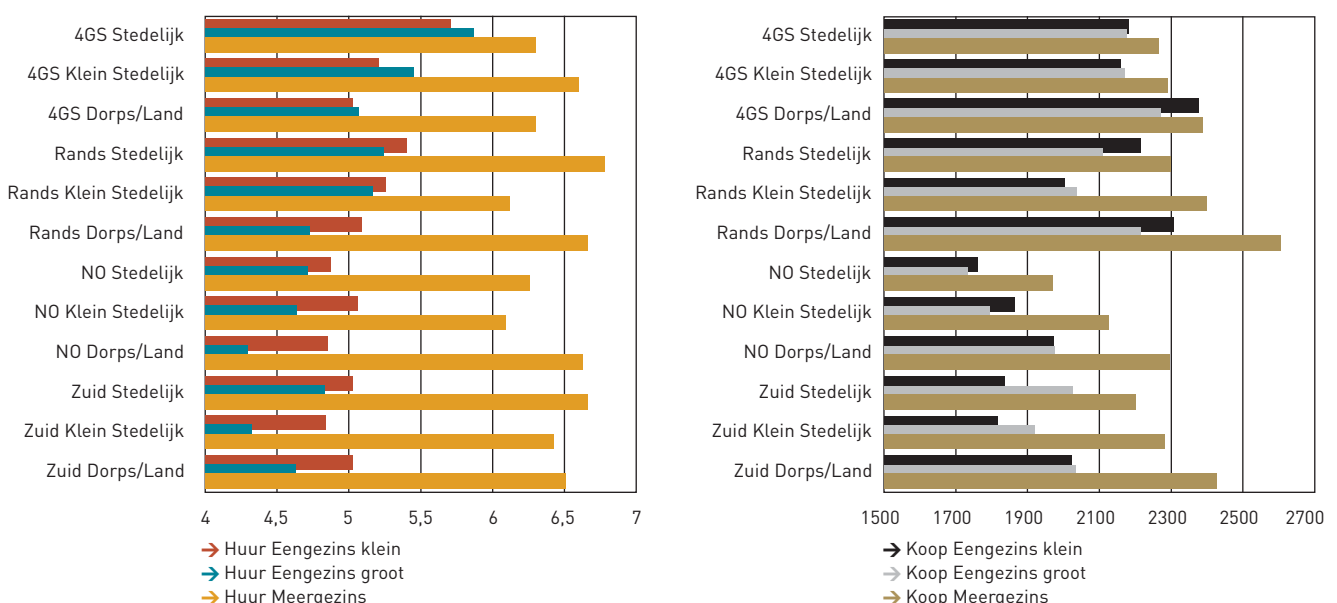
Het ligt voor de hand dat zowel de regio als het woonmilieu van invloed zijn op de prijs. Vandaar dat hier de prijzen per

vierkante meter geanalyseerd worden, per regio en per type woonmilieu.

In de huursector zijn de regionale verschillen in prijsniveau niet al te groot, al lopen de prijzen bij de grote eengezinswoningen regionaal nog wel flink uiteen. Verder wordt in de huursector een betrekkelijk hoge prijs per vierkante meter betaald voor meergezinswoningen en een wat lagere prijs per vierkante meter voor eengezinswoningen. Over het geheel genomen bieden de grote eengezins-huurwoningen in Noord- en Oost-Nederland de meeste vierkante meter woonruimte voor hun huurprijs.

In de koopsector zijn de verschillen tussen de regio's en de woonmilieus relatief groot, terwijl de verschillen tussen eengezinswoningen en meergezinswoningen juist klein zijn. In het algemeen zijn meergezinswoningen - ook in de koopsector - per vierkante meter wat duurder dan eengezinswoningen. De eengezinswoningen in de stedelijke woonmilieus in Noord- en Oost-Nederland bieden de meeste vierkante meters voor hun prijs.

Figuur 4.8 Prijs per m² woonruimte in huursector (links) en koopsector (rechts) per regio en woonmilieu, 2006



5. Wat valt er te kiezen binnen de bestaande voorraad?

Na de analyse van de voorraad in het vorige hoofdstuk, is het van belang te weten welk deel van die bestaande woningen jaarlijks daadwerkelijk op de markt komt. Dat komt in dit hoofdstuk aan de orde.

5.1 Welke bestaande woningen komen zoal vrij

Jaarlijks krijgen ruim 500.000 woningen binnen de bestaande voorraad een nieuwe bewoner. Deze woningen vormen geen dwarsdoorsnede van de totale voorraad. Er zijn nu eenmaal verschillen in verhuisfrequentie.

Meeste verhuizingen in huursector, in stedelijke centra

In de huursector wordt meer verhuisd dan in de koopsector. Daarbij wordt vooral in het goedkope deel en het dure deel van de huursector veel verhuisd; in het tussensegment ligt de mobiliteit lager. Verder wordt in de centrum-stedelijke milieus meer verhuisd dan in het landelijk gebied.

Een en ander heeft te maken met de eerder gesignaleerde samenhang tussen leeftijd en verhuisfrequentie: jongeren zijn bij uitstek degenen die veel verhuizen. En doordat jongeren veelal wonen in de huursector, is de mobiliteit daar hoger dan

in de koopsector. En om dezelfde reden wordt in de stedelijke centra (waar veel jongeren wonen) meer verhuisd dan op het platteland.

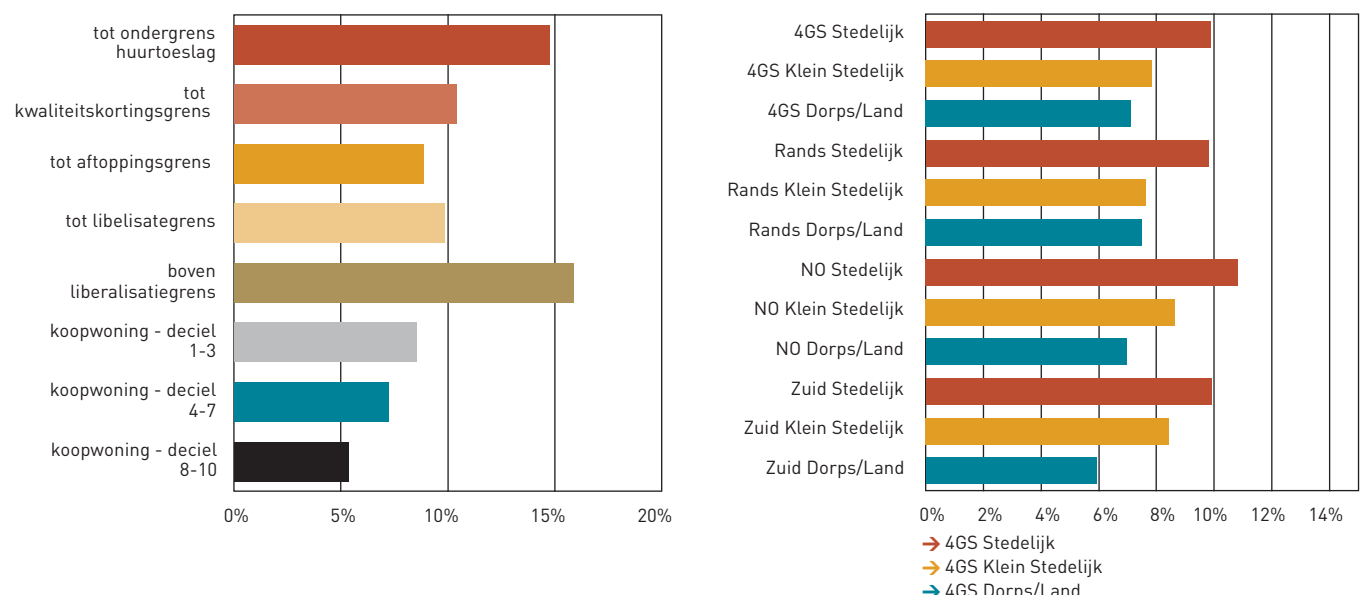
Voor de consument is belangrijk dat het juiste type woningen zowel betaalbaar zijn als ook daadwerkelijk beschikbaar zijn: dat ze ook af en toe vrij komen voor een nieuwe bewoner.

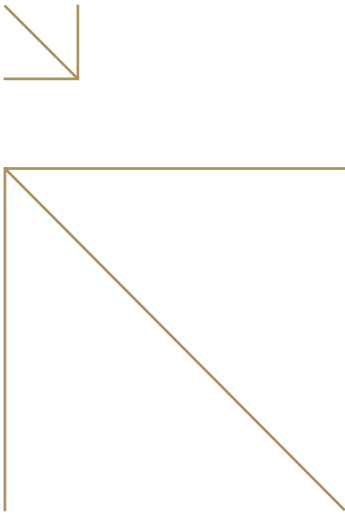
Juist ongesubsidieerde huurwoningen komen meest vrij

De betaalbaarheid in de huursector hangt nauw samen met het systeem van huurtoeslag (het vroegere individuele-huursubsidiesysteem). Voor het merendeel (ongeveer 90%) van de woningen in de huursector kan huurtoeslag worden aangevraagd door huishoudens met een laag inkomen. De heel goedkope woningen en de heel dure huurwoningen, die beide niet voor huurtoeslag in aanmerking komen, vormen slechts een zeer kleine minderheid (van 3% resp. 7%) binnen de totale huursector.

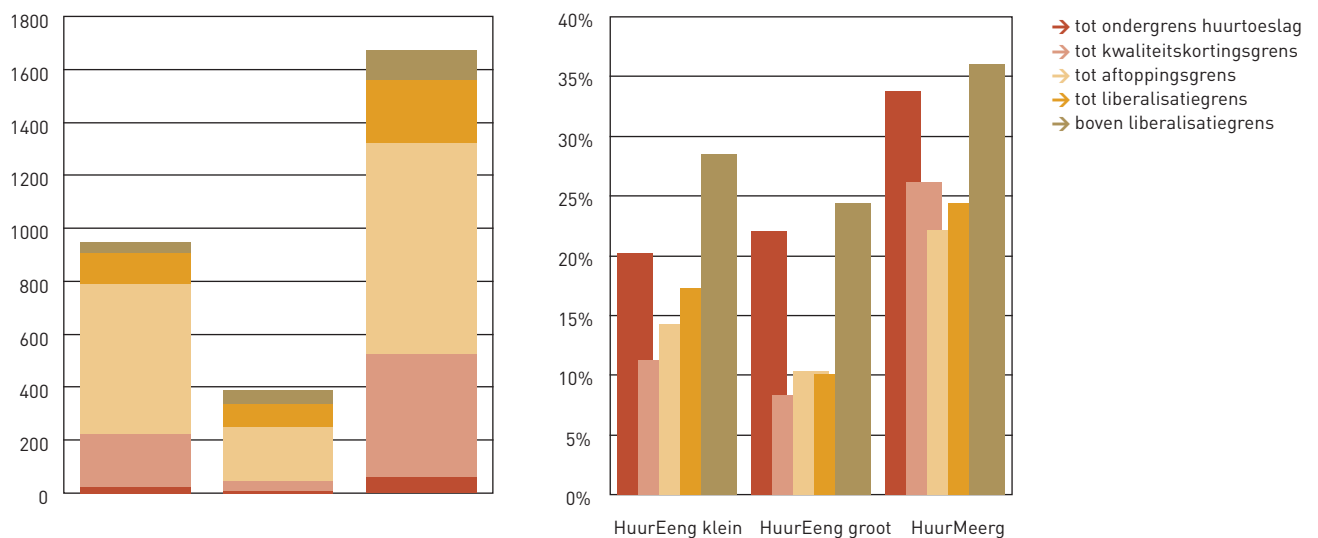
Maar het zijn juist deze heel goedkope en heel dure huurwoningen die het meest frequent beschikbaar komen voor een nieuwe bewoner. Van deze woningen komt gemiddeld ongeveer 15% jaarlijks vrij, tegen maar 10% bij de woningen die wel voor huurtoeslag in aanmerking komen.

Figuur 5.1 Jaarlijkse verhuisfrequentie naar woningtype (links) en woonmilieu en regio (rechts), 2004-2005





Figuur 5.2 Opbouw van de voorraad naar prijsniveau (links, aantal *1.000) en jaarlijkse verhuisfrequentie (rechts), 2004-2005²



Meergezinswoningen komen vaker vrij

Van de meergezinswoningen - waar zoals we eerder gezien hebben relatief veel betaald wordt per vierkante meter - komt een groter deel jaarlijks vrij dan bij de eengezinswoningen het geval is. Het zijn vooral de heel goedkope en dure meergezinswoningen in de huursector waar zeer frequent verhuisd wordt: zo eens in de drie jaar. Dit betekent dat vooral dit soort meergezinswoningen - waarvoor huurders geen toeslag ontvangen - relatief makkelijk te vinden zullen zijn in de markt. De (grote) eengezinswoningen waar de prijs per vierkante meter lager ligt en waarvoor wel huurtoeslag aangevraagd kan worden, zijn veel moeilijker te bemachtigen voor iemand die woonruimte zoekt.

Vrijkomende woningen dus geen afspiegeling van voorraad

De woningen die binnen de bestaande voorraad vrijkomen, vormen derhalve geen dwarsdoorsnede van de bestaande voorraad. Dit geldt niet alleen voor de prijs, het type woning of woonmilieu, maar ook waar het gaat om de grootte en de prijs-kwaliteitverhouding. Dit blijkt uit een vergelijking tussen de totale (huur)voorraad enerzijds en het deel van

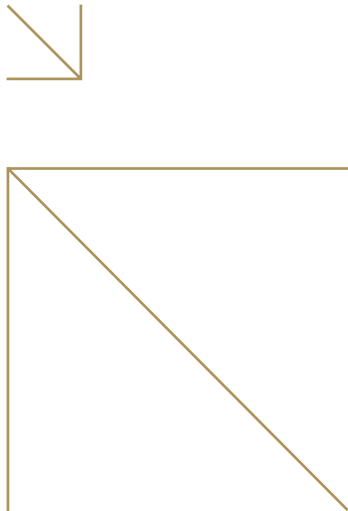
de (huur)sector dat in de afgelopen twee jaar een nieuwe bewoner gekregen heeft anderzijds. Wanneer we bijvoorbeeld kijken naar de oppervlakte, dan blijkt dat de vrijgekomen woningen ongeveer 10% kleiner zijn dan gemiddeld. En de prijs die men per vierkante meter betaalt ligt meestal zo'n 5% boven het landelijk gemiddelde.

De wat minder aantrekkelijke huurwoningen komen dus het meest frequent op de markt. Daarmee zijn deze woningen in het algemeen het gemakkelijkst bereikbaar voor huishoudens die in een slechtere concurrentiepositie verkeren. Anders gezegd: wie eenmaal een relatief aantrekkelijke huurwoning bemachtigd heeft, denkt wel twee keer na voordat hij deze woning weer verlaat.

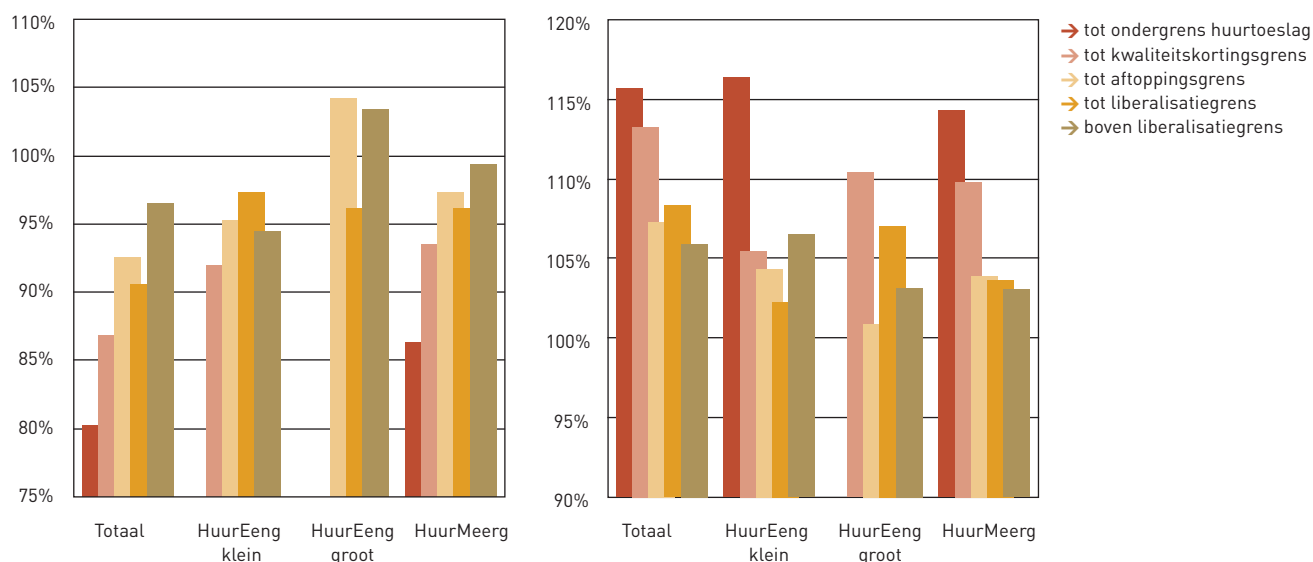
5.2 Recent verkochte huurwoningen zijn bijzonder

De huurwoningen die recent verkocht zijn, vormen een bijzonder segment. De mensen die erin wonen zijn in het algemeen niet verhuisd, maar voor hen is natuurlijk wel het

² Woningen met 4 of minder kamers zijn als "klein" getypeerd.



Figuur 5.3 Verhouding tussen de nieuw betrokken huurwoningen versus de bestaande huurvoorraad oppervlakte qua oppervlakte (links) en prijs per m² (rechts), 2004-2005



een en ander veranderd. Wat voor soort huurwoningen wordt zoal verkocht?

Momenteel worden in Nederland jaarlijks zo'n 25 tot 30.000 huurwoningen verkocht.³ Deze woningen worden voor een deel verkocht aan zittende bewoners. Maar wanneer de woning verkocht wordt op het moment dat een huurder eruit trekt, zal de nieuwe bewoner niet altijd op de hoogte zijn van het feit dat het tevoren een huurwoning was. Dit verklaart het feit dat in het WoON 2006 een beduidend kleiner aantal huishoudens opgeeft een huurwoning gekocht te hebben.

Ex-huurwoningen vergeleken met de andere sectoren

We maken hierbij onderscheid tussen de huurwoningen die relatief recent verkocht zijn (na 1994) en de huurwoningen die eerder (voor 1994) verkocht zijn. Deze voormalige huurwoningen worden zowel vergeleken met de koopsector als met de huursector. Door deze woningen te vergelijken

met de koopsector wordt duidelijk wat voor koopaanbod ze opgeleverd hebben. En door te vergelijken met de huursector wordt duidelijk welk deel van de huursector wordt verkocht is.

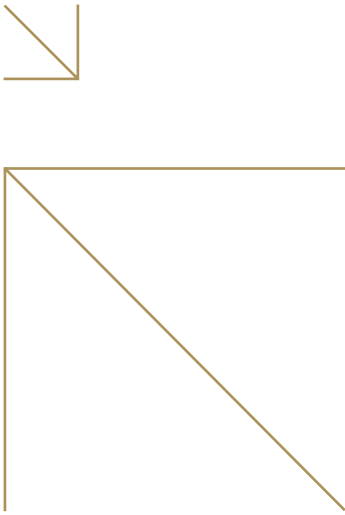
Vooraf grote eengezinswoningen in niet-stedelijke milieus

Er worden relatief weinig meergezinswoningen verkocht. Daarentegen worden verhoudingsgewijs veel grote eengezinswoningen (met 5 of meer kamers) verkocht. Kortom: de huurwoningen die verkocht worden, lijken meer op de gemiddelde koopwoning dan dat ze op een gemiddelde huurwoning lijken.

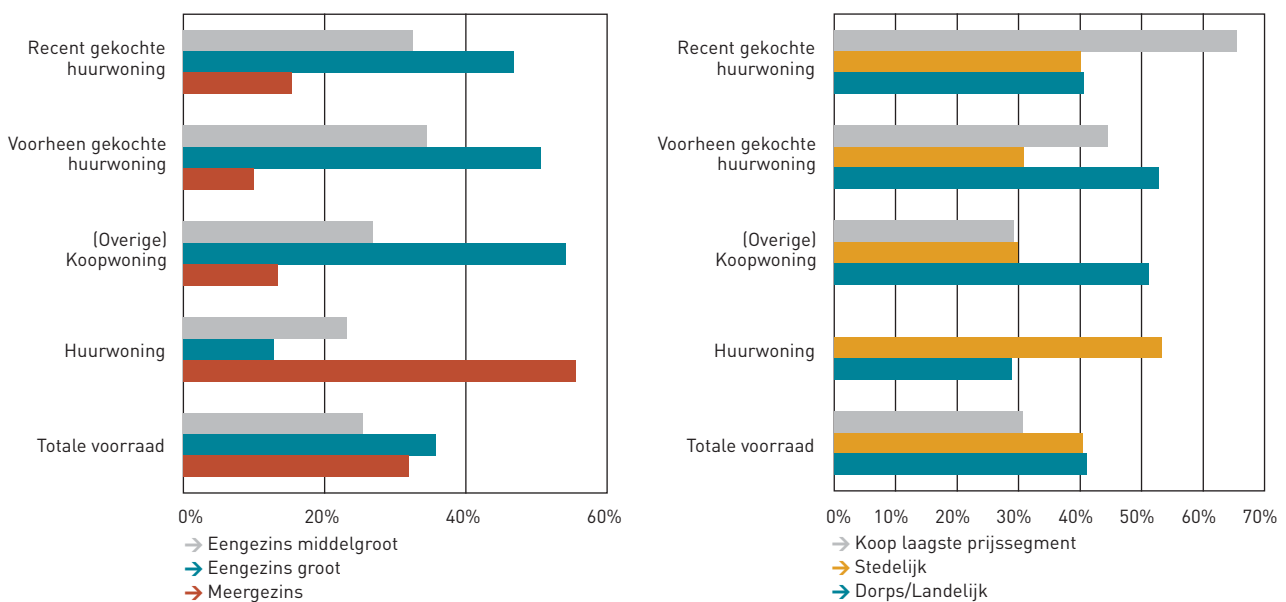
Toch behoren deze voormalige woningen in het algemeen tot het laagste prijssegment in de koopsector. Ruim 60% zit in dit prijssegment dat loopt tot € 200.000. Bovendien blijkt dat in de stedelijke milieus relatief weinig huurwoningen verkocht worden, terwijl in de landelijke en dorpse woonmilieus juist veel huurwoningen verkocht worden.

Dit alles betekent dat: vooral goed verkoopbare, niet al te dure eengezinswoningen worden verkocht met name in de dorpse en landelijke milieus, met name buiten de Randstad.

³ Bron: Systeem Woningvoorraad, Ministerie VROM, DG Wonen; voor dit systeem woningvoorraad wordt gebruik gemaakt van verschillende gegevensbronnen, waaronder de jaarverslagen van de woningcorporaties.



Figuur 5.4 Enkele kenmerken van recent verkochte huurwoningen en de totale huur/koopsector, 2006



Kopers: veel gezinnen met kinderen

De volgende vraag is: welke groepen van woonconsumenten met verkoop van deze huurwoningen bediend is. Wie heeft zo'n woning gekocht?

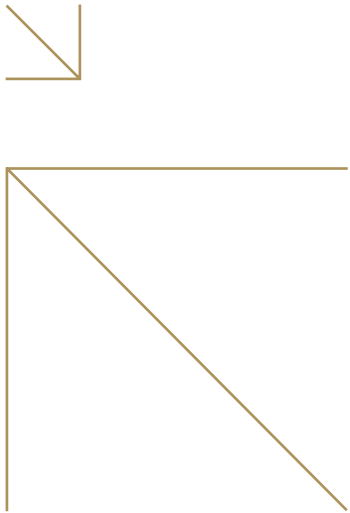
Dat blijken relatief veel gezinnen met kinderen te zijn. In de huursector wonen veel alleenstaanden en weinig gezinnen met kinderen, maar in de verkochte huurwoningen is dat beeld precies andersom. Daarmee lijken de bewoners van deze voormalige huurwoningen meer op andere eigenaar-bewoners dan dat ze vergelijkbaar zijn met de huurders. Echt jonge mensen zijn het doorgaans overigens niet - het zijn overwegend mensen van middelbare leeftijd. En ook qua inkomen wijkt deze groep 'nieuwe eigenaar-bewoners' duidelijk af van de gemiddelde huurder. Er zijn weinig huishoudens die tot de doelgroep behoren en flink wat ruimverdieners bij. Ten slotte blijkt dat er een behoorlijk percentage allochtonen een huurwoning gekocht heeft, waardoor zij de gelegenheid kregen eigenaar-bewoner te worden.

5.3 De verbanden tussen prijs en kwaliteit

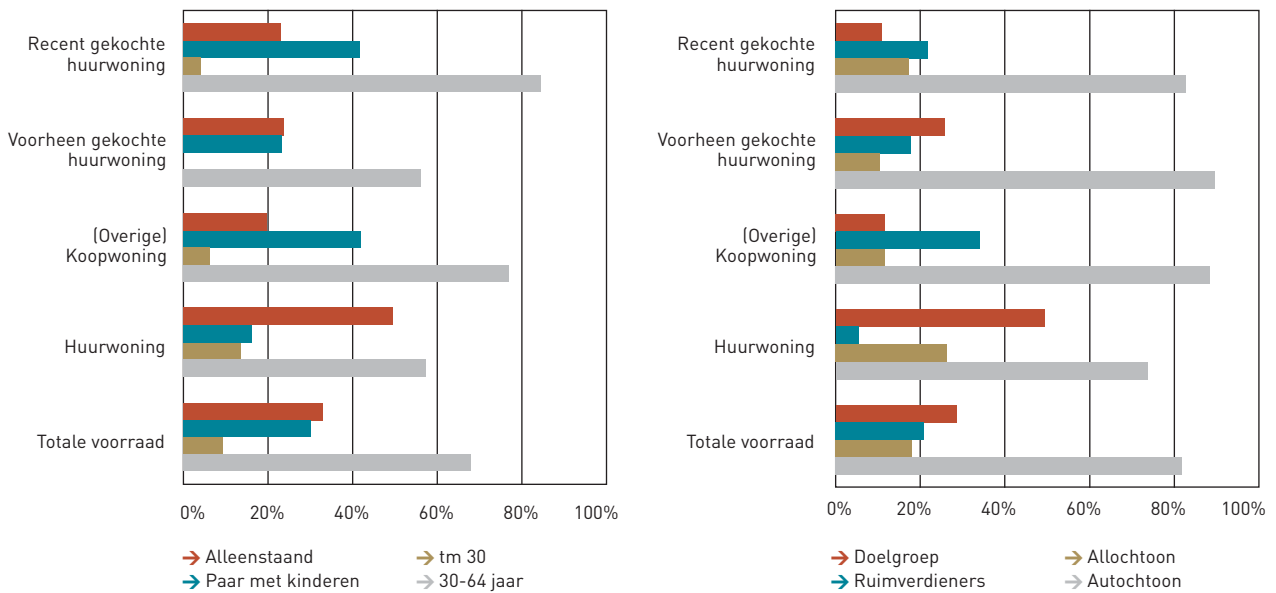
Wanneer we de bestaande huur- en koopvoorraad indelen naar prijs-decielen (zoals in par. 4.2 is uiteengezet), kan per deciel worden gezien hoeveel meer kwaliteit de consument mag verwachten wanneer hij/zij kiest voor een duurdere woning. Daarbij mag overigens duidelijk zijn dat kwaliteit een veelheid van elementen kan inhouden. Kwaliteit kan betrekking hebben op woningkenmerken, maar ook op elementen van ligging of onderhoud. We beperken ons hier tot de woningkenmerken.

Huur: bouwjaar en prijs vormen sterkste verband

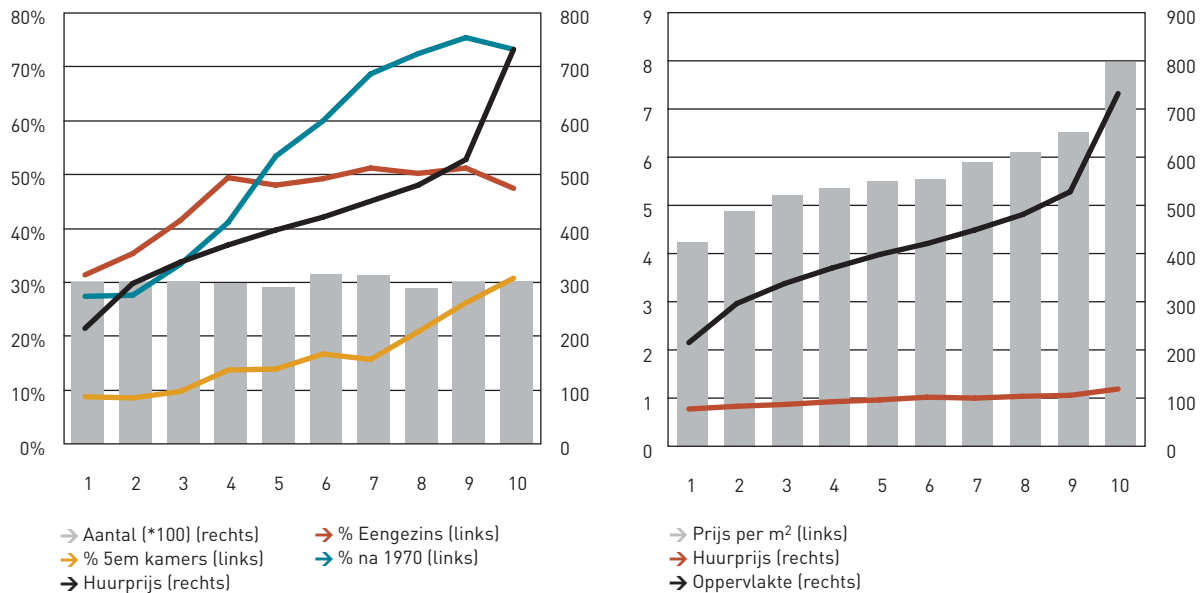
In de huursector bestaat elk deciel uit ongeveer 300.000 woningen (de blokjes in figuur 5.6). De gemiddelde huur loopt op van € 200 per maand in het onderste deciel tot ruim € 700 in het hoogste deciel (de zwarte lijn). In de onderste decielen neemt het percentage eengezinswoningen toe met de prijs, maar deze stijging zet daarna niet door. Ook bij de duurste huurwoningen is de helft een eengezinswoning en de andere helft een appartement. Wel neemt aan de bovenkant van de huursector het aantal woningen dat 5 of meer kamers

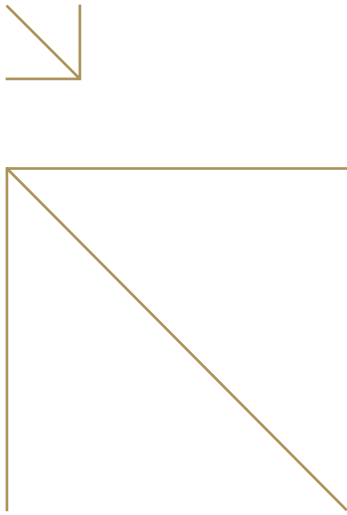


Figuur 5.5 Enkele kenmerken van bewoners van recent verkochte huurwoningen en de totale huur/koopsector, 2006



Figuur 5.6 Kenmerken van de voorraad huurwoningen per prijsdecil (links) en de prijs per m² (rechts), 2006





heeft toe met de prijs. Maar in feite blijkt dat de ouderdom van de huurwoning (hier het percentage van de woningen dat gebouwd is na 1970), het best correleert met de prijs. Naarmate huurwoningen nieuwer zijn, ligt de prijs hoger. In het nieuwe en duurdere huursegment betaalt de consument bijna tweemaal zoveel per vierkante meter woonruimte als aan de onderkant van de ladder het geval is.

Koop: vooral % eengezinswoningen neemt toe met de prijs

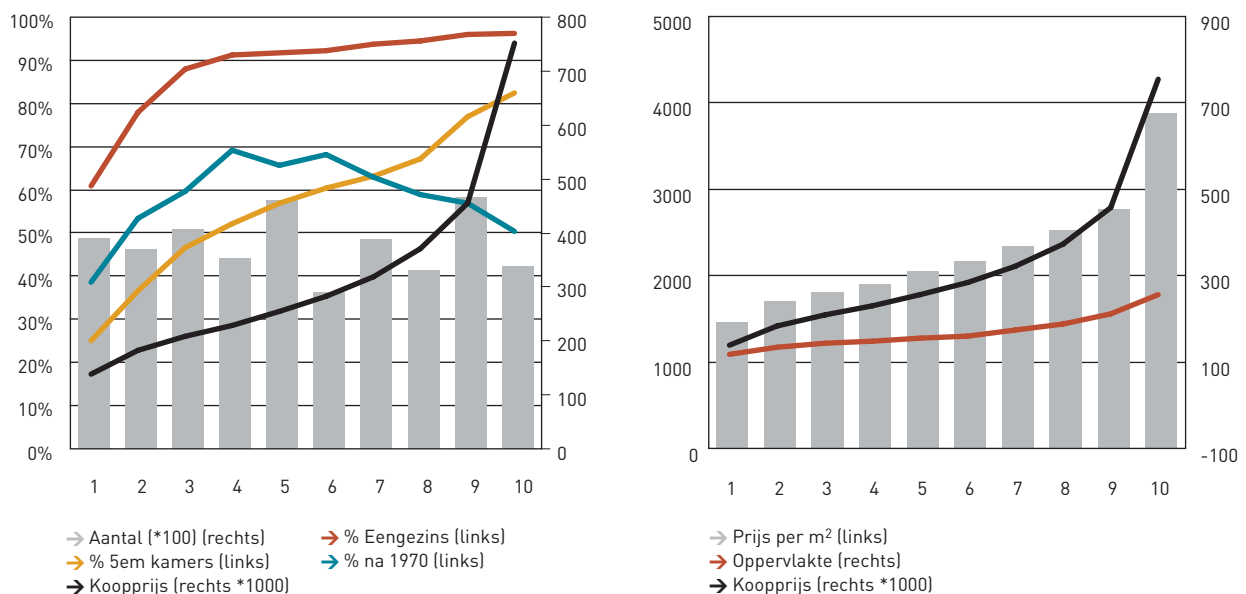
In de koopsector liggen een aantal relaties precies andersom. Daar neemt het percentage eengezinswoningen wel toe met de prijs. Het duurste deciel bestaat voor 95% uit eengezinswoningen. Verder neemt het aantal grote woningen (met 5 of meer kamers) direct toe met de prijs en de prijs wordt juist niet bepaald door het moment waarop de koopwoning gebouwd is. Wat wel hetzelfde is als in de huursector is dat men in het duurste koopsegment verhoudingsgewijs duidelijk meer betaalt per vierkante meter dan in het goedkoopste segment het geval is. Kwaliteit wordt blijkbaar niet alleen in vierkante meter uitgedrukt.

5.4 Bewegingen binnen de huur: ouderen huren duurder

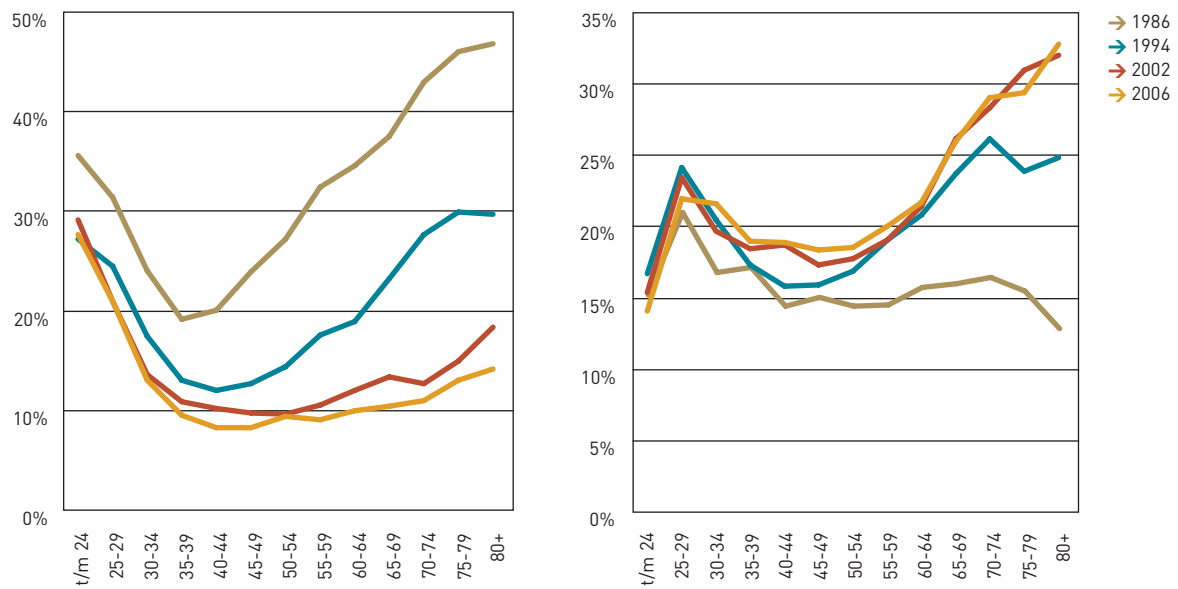
De hiervoor beschreven ontwikkelingen zorgen er voor dat de minder aantrekkelijke delen van de huursector voor jongeren en starters het makkelijkst te bemachtigen zijn. Als gevolg daarvan is als het ware een generatiekloof waarneembaar tussen de goedkope delen en de wat duurdere delen van de huurvoorraad, een kloof die steeds breder wordt. In de laagste prijsklassen (tot de kwaliteitskortingsgrens) wonen steeds meer jongeren. De duurdere huurwoningen (tot de aftoppingsgrens) worden meer en meer het domein van de ouderen.

In het laagste prijssegment van de huursector woonde 20 jaar geleden nog heel wat ouderen. Destijds woonde ongeveer de helft van alle huishoudens van 70 jaar en ouder in dit segment. Op dit moment ligt dat percentage nog op de helft: nog maar een kwart van deze ouderen woont in het laagste prijssegment van de huursector. Tegelijk is het profiel van de wat duurdere huursegmenten sterk veranderd. Waar vroeger alle leeftijdsgroepen redelijk evenwichtig vertegenwoordigd waren in dit segment, blijkt dat tegenwoordig de ouderen daar meer en meer beeldbepalend zijn.

Figuur 5.7 Kenmerken van de voorraad koopwoningen per prijsdeciel (links) en de prijs per m² (rechts), 2006



Figuur 5.8 Percentage huurders naar leeftijd in het laagste huursegment (onder de kwaliteitskortingsgrens - links) en in het duurdere segment (tot de aftoppingsgrens - rechts), 1986-2006



6. Nieuwbouw: alleen nieuw of ook anders?

In het voorgaande is de bestaande voorraad tegen het licht gehouden. Dit hoofdstuk 6 beschouwt de nieuwbouw en zijn bewoners.

6.1 Locatie nieuwbouw: ook fors buiten grootstedelijke regio's

Waar wordt zoal gebouwd? Vanzelfsprekend wordt er meer gebouwd in de regio's rondom de grote steden, waar veel mensen wonen, dan in bijvoorbeeld het dunbevolkte Zeeuws-Vlaanderen. Dit betekent dat niet zozeer het absolute aantal nieuwgebouwde woningen een goed beeld geeft van de bouwintensiteit, maar dat de nieuwbouw meer zegt in verhouding tot de omvang van de bestaande woningvoorraad.

Enkele regio's bouwen relatief veel

Relatief gezien blijkt nu dat de laatste jaren natuurlijk veel gebouwd is in Flevoland, maar ook in de regio's Haaglanden, Alkmaar en Zuid-West-Overijssel is fors gebouwd. Per 1000 woningen zijn in Flevoland jaarlijks bijna 30 nieuwe woningen gebouwd en in de andere regio's bijna 15. Daarentegen is er weinig gebouwd in de regio's Haarlem, Gooi en Vechtstreek,

Oost Zuid-Holland (gelegen in het Groene Hart) en Zuid Limburg. In deze regio's zijn de ruimtelijke mogelijkheden beperkt.

Gemiddeld 10 nieuwe woningen op 1000 bestaande

Werden in de periode 1995-2000 gemiddeld 14 nieuwe woningen gebouwd per 1000 woningen in de voorraad, in de jaren 2000-2005 is dat gemiddelde teruggezakt naar 10 woningen per 1000. Dit betekent dat de laatste jaren een niveau gehaald is dat ligt op ongeveer 70% van het nieuwbouw niveau uit de eindjaren '90. Dit geldt - met enige marge - voor de meeste regio's in ons land. Alleen de regio's Zaanstad en Haaglanden bouwen de laatste jaren meer dan in het midden van de jaren '90.

25% van de nieuwbouw in bestaande stedelijk gebied

Gemiddeld wordt ongeveer een derde deel van de nieuwbouw in bestaand stedelijk gebied gerealiseerd. Dat is zowel het geval in de kleinere gemeenten, als in de gemeenten met meer inwoners. In de vier grote steden ligt dit percentage (met 40%) hoger. De laatste jaren kent het percentage een opwaartse trend naar 40% gemiddeld in heel Nederland en 50% in de G4. Vanzelfsprekend worden in het westen van het land de grootste aantallen gerealiseerd binnen bestaand stedelijk gebied. Maar gerekend in procenten van de totale nieuwbouwproductie voeren Groningen en Limburg de lijst van provincies aan met relatief veel nieuwbouw binnen de bestaande kern.

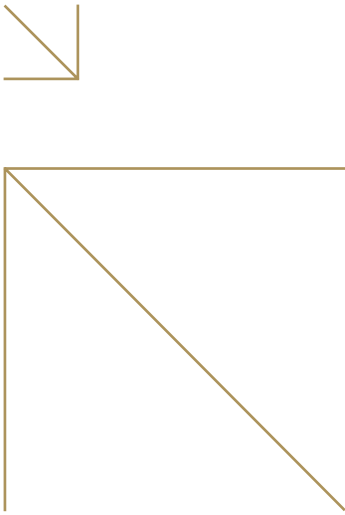
6.2 Type nieuwbouw: vooral eengezins-koopwoningen

Jaarlijks worden op dit moment zo'n 70.000 nieuwe woningen gebouwd. Midden jaren '80 waren dat er nog 100.000 per jaar. Maar minstens evenveel is er sindsdien veranderd aan de samenstelling van nieuwbouw. Bestond midden jaren '80 nog ongeveer de helft van de nieuwbouw uit koopwoningen, de laatste jaren is dat percentage opgelopen naar 80%. Het overgrote deel van de nieuwbouw bestaat dan ook uit eengezins-koopwoningen.

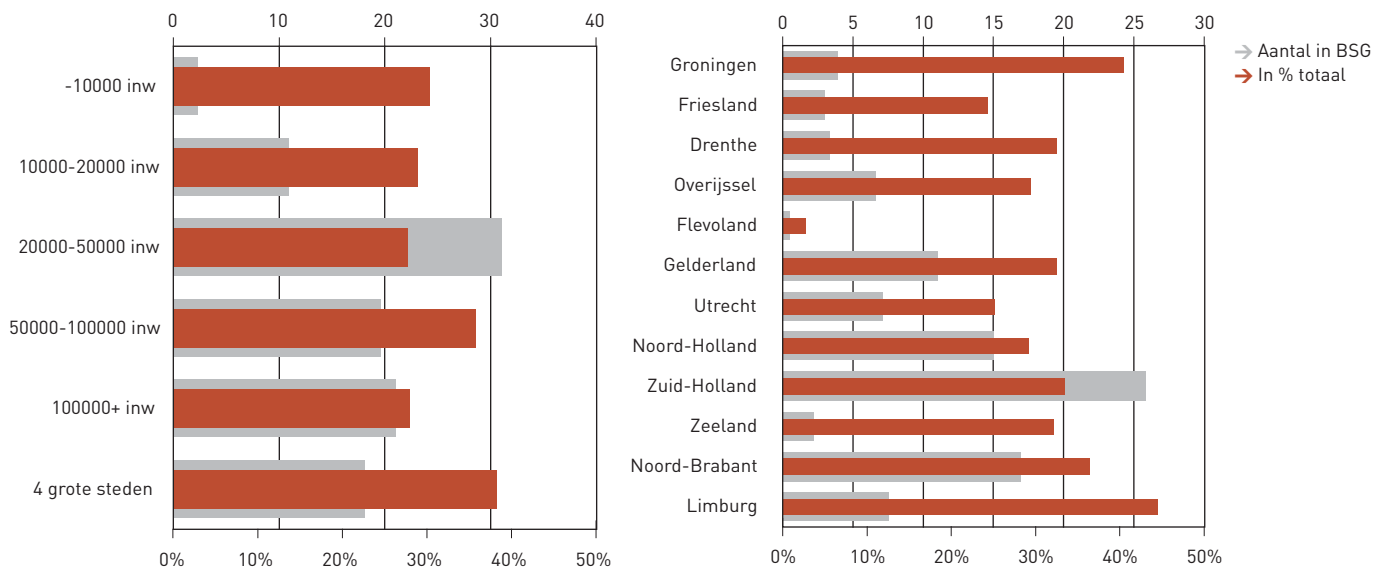
Nu werden eengezinswoningen altijd al in overwegende mate gebouwd als koopwoning. Al ruim tien jaar wordt 90% van alle eengezinswoningen als koopwoning opgeleverd. De laatste jaren is het aandeel van de koopsector ook bij de meergezinswoningen toegenomen.

Figuur 6.1 Nieuwbouw per 1000 woningen in de bestaande voorraad per Corop gebied, 2000-2004
(bron: **Systeem Woningvoorraad, DG Wonen**)

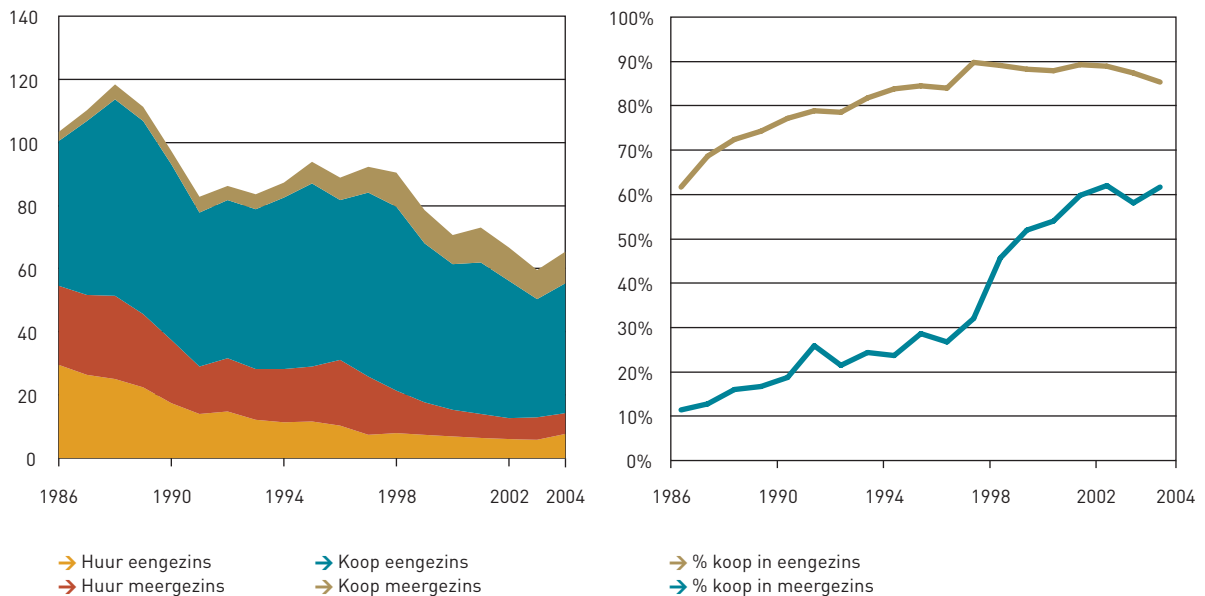


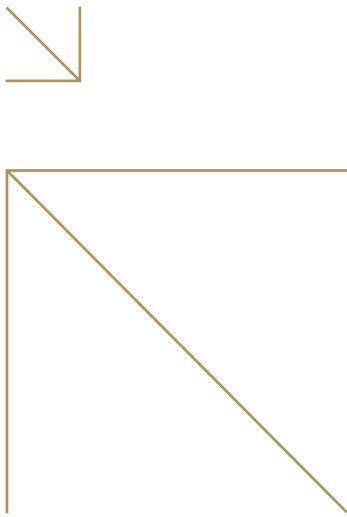


Figuur 6.2 Nieuw gebouwde woningen in Bestaan Stedelijk Gebied (BSG) in aantallen en in procenten van de totale nieuwbouw, naar grootte van de gemeente (links) en per provincie (rechts), 2000-2004



Figuur 6.3 Nieuwbouw naar type (links, aantal *1.000) en aandeel van de koopsector in de nieuwbouw (rechts), 1986-2004 (bron: CBS woningstatistiek)





Meer koop, en duurder

Niet alleen is de nieuwbouw meer en meer verschoven richting koopsector. Ook het prijsniveau is steeds hoger komen te liggen. De duurdere koopsector neemt een steeds groter deel van de nieuwbouw voor zijn rekening, althans tot 2002. De laatste jaren worden er weer meer huurwoningen gebouwd. Tegelijk zijn de laatste paar jaar steeds meer nieuwe woningen gebouwd in de landelijke woonmilieus en is de productie in centrum-stedelijke en groenstedelijke woonmilieus achtergebleven.

6.3 Nieuwbouwbewoners: vrij weinig jongeren

Bewoners van een nieuwe woning lijken in veel opzichten niet of amper te verschillen van degenen die binnen de bestaande voorraad een ander huis gevonden hebben. Toch zijn er een aantal verschillen. Voor alle verhuizers geldt overigens dat ze verschillen van degenen die niet verhuisd zijn. Op de eerste plaats zijn er, zoals vaker gemeld, relatief weinig ouderen onder de verhuizers. Dat hangt direct samen met het eerder geconstateerde feit dat vooral jongeren frequent verhuizen en ouderen veel minder.

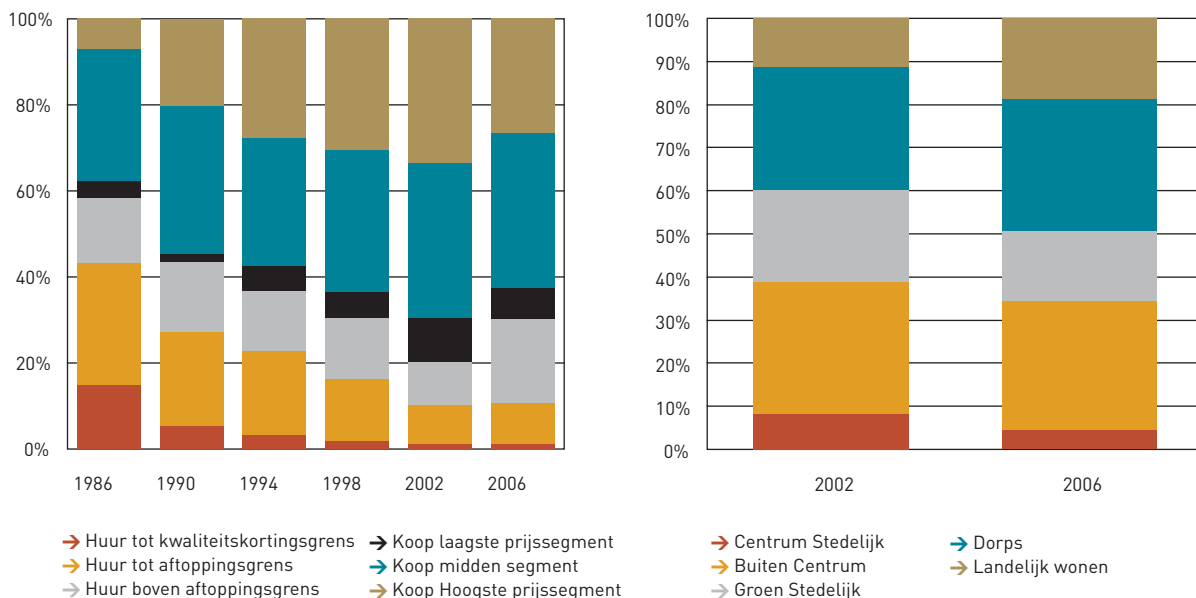
Relatief veel ouderen, hoger inkomen nodig

In de nieuwbouw komen we relatief veel ouderen tegen en juist weinig jongeren. In de loop der jaren zijn de hoofdbewoners onder de 30 jaar vrijwel uit het straatbeeld van de nieuwbouw verdwenen.

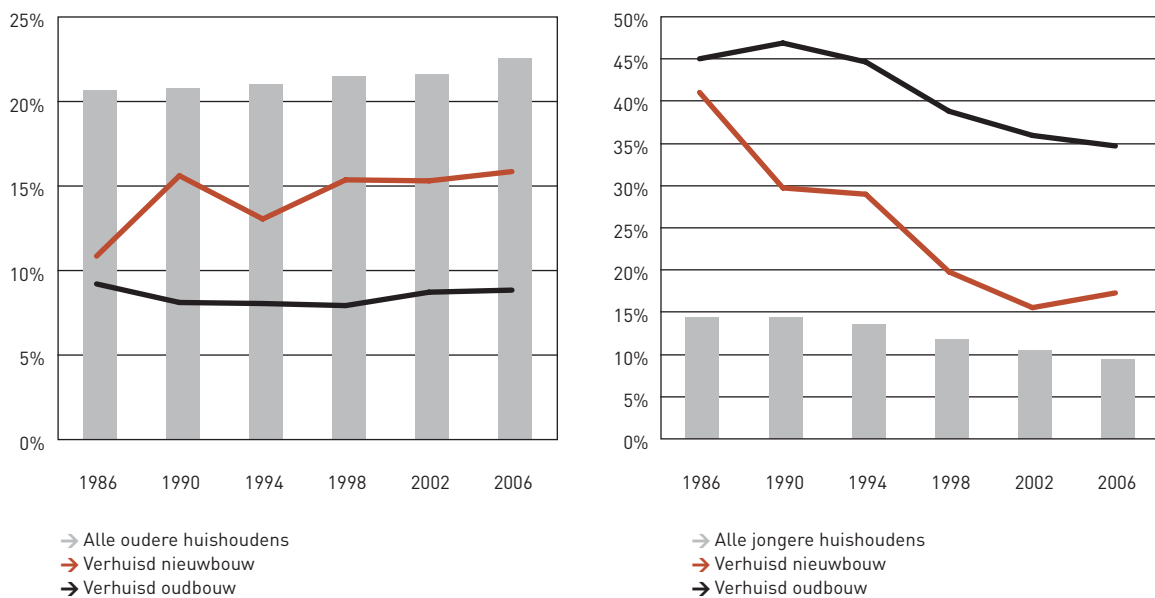
Dit betekent dat het grootste deel van de nieuwbouwbewoners bestaat uit huishoudens tussen 30 en 65 jaar oud, waaronder veel gezinnen, weinig alleenstaanden en vrij veel tweeverdieners. Verder is het inkomen van degenen die naar een nieuwe woning verhuisd zijn fors hoger dan voorheen en het aandeel van de zogeheten doelgroep navenant omlaag gegaan. Dit alles weerspiegelt de eerder gesignaleerde stijging van de prijs van nieuwe woningen: deze mensen moeten over steeds meer financiële middelen beschikken om een nieuwe woning te kunnen betrekken.

De laatste paar jaar is hier overigens de eerder gesignaleerde kentering te zien waardoor er weer meer huurwoningen en minder koopwoningen gebouwd worden. Het inkomen van de gemiddelde nieuwbouwbewoner is hierdoor iets gedaald.

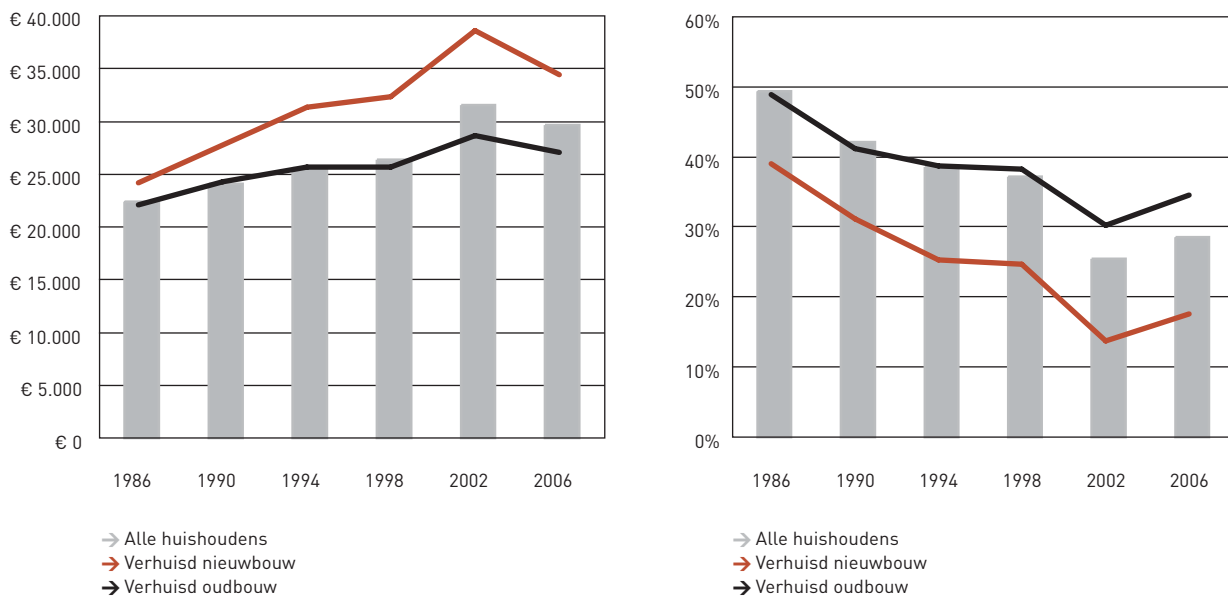
Figuur 6.4 Nieuwbouw naar prijssegment (links) en woonmilieu (rechts), 1986-2006

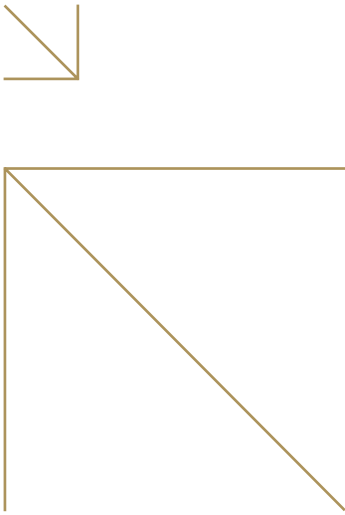


Figuur 6.5 Aandeel van ouderen (links) en jongeren (rechts) onder alle huishoudens en de verhuisde huishoudens ,1986-2006



Figuur 6.6 Gemiddeld huishoudinkomen (links) en aandeel van de doelgroep (rechts) onder alle huishoudens en de verhuisde huishoudens ,1986-2006





6.4 Nieuwe (nieuwbouw)bewoners zijn tevreden

In het algemeen zijn bewoners van nieuwe woningen tevreden; meer nog dan huishoudens die binnen de voorraad verhuisd zijn. Dit geldt zowel voor de woning zelf als voor de woonomgeving. Overigens zijn mensen over het algemeen wat kritischer over de woonomgeving dan over de woning zelf.

Zelfbouwers het meest tevreden

Een bijzondere groep hierbij zijn de mensen die eigenhandig een koopwoning gebouwd hebben. Deze mensen zijn zeer tevreden over hun woning. Op zich is dat logisch. Die woning hebben deze mensen immers zelf gebouwd, waarbij van tevoren ook de woonomgeving meegewogen is in de keus daar te gaan bouwen. Vandaar dat men ook over de woonomgeving zo tevreden is.

Een andere bijzondere groep wordt gevormd door de mensen die een bestaande huurwoning gekocht hebben. Deze mensen zijn duidelijk kritischer, zowel over de woning zelf als over de woonomgeving.

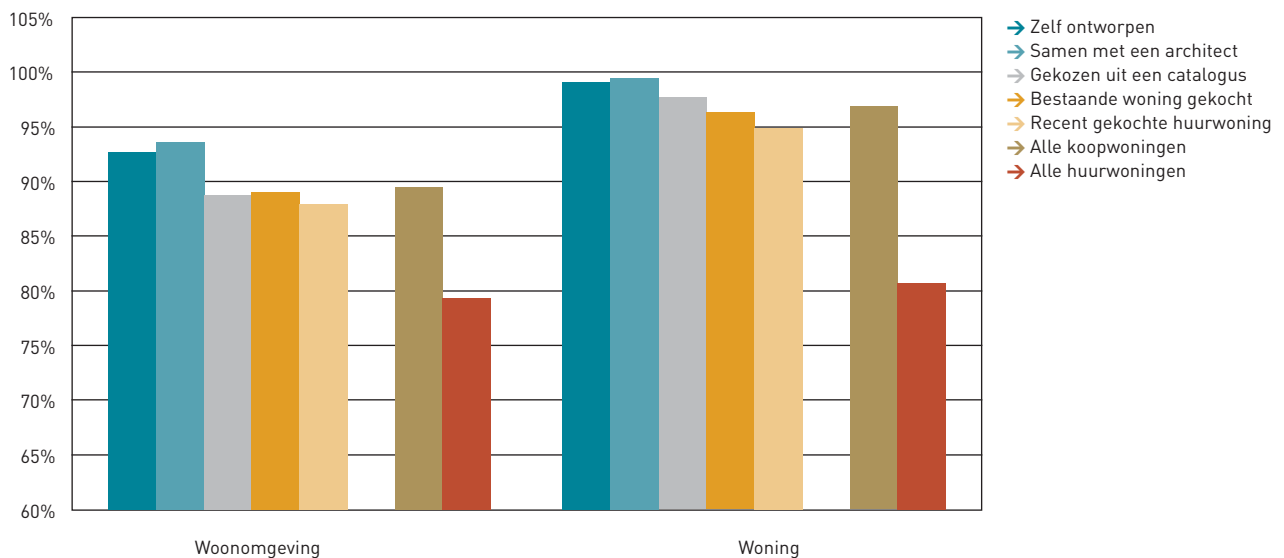
6.5 Stedelijke vernieuwing: zeer gevarieerde nieuwbouw

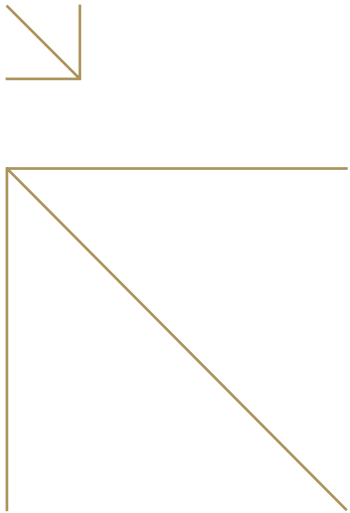
Een relatief beperkt deel van de totale nieuwbouw vindt plaats in wijken waar een opgave ligt in het kader van de stedelijke vernieuwing. Voor het herstel van deze wijken en de kwaliteit van het wonen in de stad, is het natuurlijk van groot belang wat voor woningen hier gebouwd worden. Vandaar de bijzondere aandacht voor de nieuwbouw op dit soort locaties.

Huur en koop, een- en meergezinswoningen

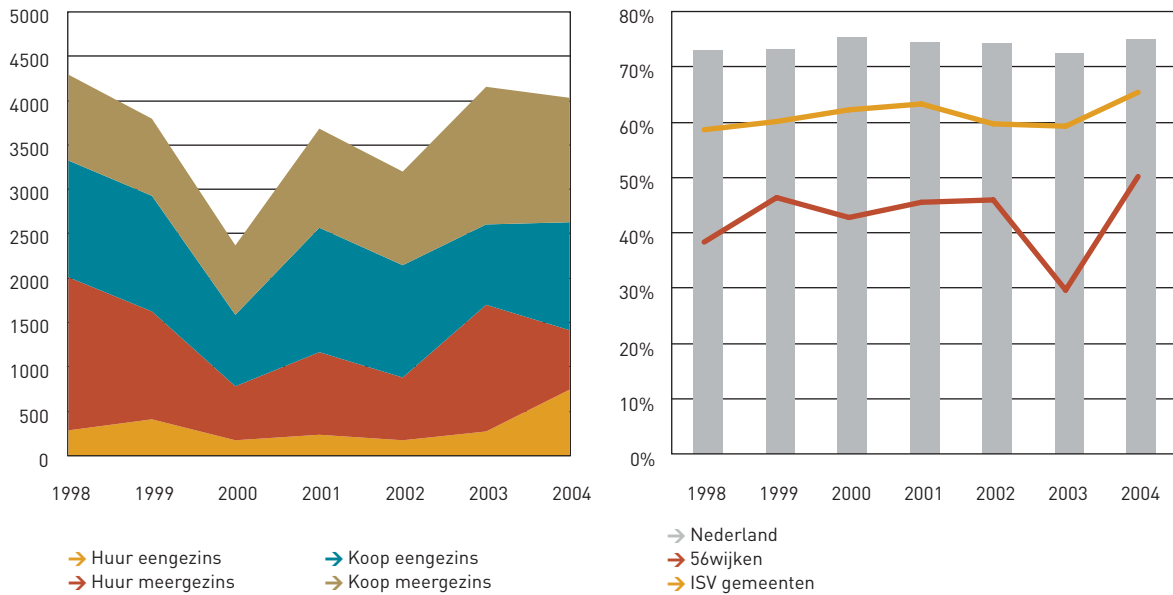
Vanuit het Rijksbeleid hebben 56 zogeheten prioriteitswijken de bijzondere aandacht. In deze 56 wijken worden ongeveer 4000 nieuwe woningen per jaar gebouwd (terwijl er tegelijk minstens eenzelfde aantal woningen wordt gesloopt). Er worden hier overigens vrijwel uitsluitend meergezinswoningen gesloopt in de huursector - die er veelal in overvloed staan. Er worden zowel huur- als koopwoningen gebouwd en zowel eengezinswoningen als meergezinswoningen. Wat direct opvalt is dat de eengezins-koopwoning - dominant aanwezig in het totaalbeeld van de nieuwbouw - hier slechts een beperkte rol speelt. In het algemeen is de nieuwbouw in deze wijken zeer gemêleerd van samenstelling.

Figuur 6.7 Mate waarin huishoudens (zeer) tevreden zijn met woonomgeving en woning naar eigendom en opdrachtgever, 2006

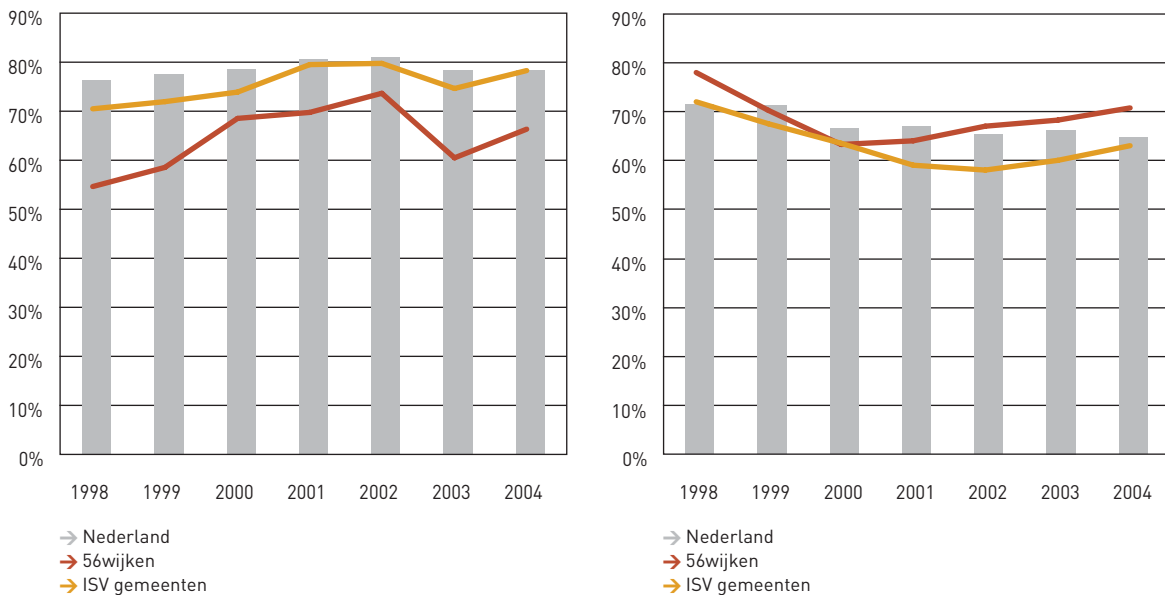


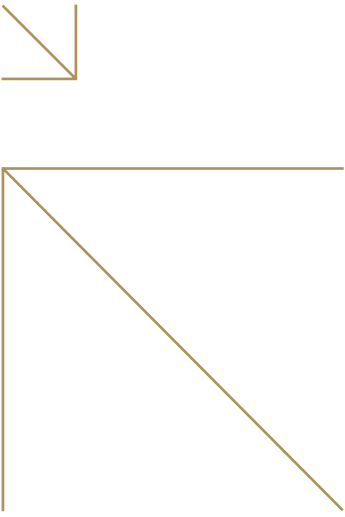


Figuur 6.8 Samenstelling van de nieuwbouw in de 56 prioriteitswijken naar type en eigendom (links) en aandeel eengezinswoningen (rechts), 1998-2004



Figuur 6.9 Samenstelling van de nieuwbouw in de 56 prioriteitswijken naar eigendom (links, %koop) en aandeel sociale huur van nieuwbouw huurwoningen (rechts), 1998-2004





Waar gemiddeld 70% van de nieuwbouw uit eengezinswoningen bestaat, ligt dat aandeel in de 56 wijken eerder op 40%. Verder ligt het percentage koopwoningen hier maar iets lager dan gemiddeld. Kortom, de bouw van forse aantallen meergezinswoningen in de koopsector onderscheidt deze locaties duidelijk van de bouwlocaties meer buiten de stad.

Deel 3: Het spel van vraag en aanbod



7. Kwantitatieve of kwalitatieve problemen?

In de hoofdstukken van deel 1 kwam de woonconsument met zijn wensen en vraag aan bod. Vervolgens is het aanbod op de woningmarkt behandeld. In dit hoofdstuk worden vraag en aanbod vergeleken, de tekorten benoemd en verklaard en tot slot bezien hoe het aanbod reageert op de vraag.

7.1 Het kwantitatief tekort

Vooraf: over de cijfers

Een onderzoek als het WoON 2006 geeft vooral goede informatie over de kwalitatieve ontwikkelingen op de woningmarkt. De exacte kwantiteiten worden in de Primos prognose berekend en zijn niet in deze publicatie opgenomen.

Woningmarkt soms flexibel

Bij de becijfering van het tekort speelt mee dat de woningmarkt voor een deel nogal flexibel kan zijn. Wanneer er druk op de markt staat, dan zijn er altijd wel ergens extra mogelijkheden te vinden en past een deel van de consumenten zijn aspiraties aan. In tijden dat er weer ruimte ontstaat, gaan de ambities omhoog en neemt ook de vraag naar woonruimte extra toe. Wat dit betreft zijn er parallellen te trekken met de arbeidsmarkt waar in situatie van economische groei meer mensen zich melden voor een baan dan in tijden van economische neergang. Het zijn vooral de jongeren en de starters op de woningmarkt die in situaties van beperkte mogelijkheden hun gedrag (moeten) aanpassen.

De wensen - van starters - zijn van belang

Voor een beschrijving van de kwantitatieve problematiek is ook van belang wat de potentiële starters precies wensen. Overigens, in de volgende paragraaf wordt gekeken naar de kwalitatieve discrepanties op de woningmarkt en dan spelen vanzelfsprekend ook de wensen van de doorstromers mee. Maar voor het kwantitatieve tekort kunnen we ons beperken tot de starters. Daarbij worden drie groepen starters onderscheiden:

- de semi-starters - mensen die al wel zelfstandig wonen maar van wie de woning niet vrijkomt als ze verhuizen; hierbij gaat het onder andere om echtscheidingen;
- degenen die buiten de reguliere woningmarkt gehuisvest zijn en die een gewone woning zouden willen betrekken;
- de nog thuiswonende kinderen die een zelfstandige

woning willen betrekken en dus niet een kamer in een studentenhuus o.i.d.

Veel minder starters dan in 1994

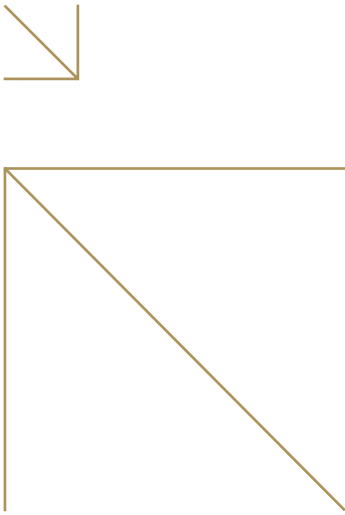
In 1994 was een recordaantal starters actief op de woningmarkt. Ruim 450.000 starters keken toen om zich heen naar een woning. Anno 2006 is dat aantal flink lager, namelijk ruim 300.000. Deze forse daling is grotendeels demografisch bepaald. Het aantal twintigers - de leeftijdsgroep die bij uitstek zorgt voor de starters op de woningmarkt - is in 2006 namelijk bijna 25% lager is dan in 1986 het geval was. Deze daling verklaart in grote lijnen dan ook de afname van het totaal aantal starters dat actief is op de markt.

Aandeel urgente starters iets groter

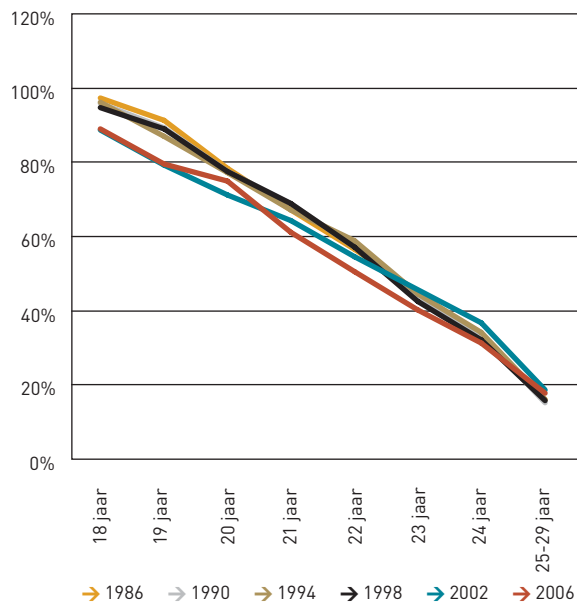
Niet al deze starters zijn even urgent. Bij de berekening van het kwantitatieve tekort werden van oudsher alleen de 'urgente starters' geteld. Om als urgent aangemerkt te worden moesten mensen aan een aantal criteria voldoen. Niet alleen dient de starter actief te zijn op de woningmarkt, maar ook is het nodig dat hij een passende woning zou accepteren en op korte termijn wil verhuizen.

Uitgaande van die criteria werden er in 2002 ruim 200.000 urgente starters geteld. Anno 2006 zijn er 176.000 urgente starters - overigens met de eerder gemaakte kanttekeningen over marges in het achterhoofd. Bij de berekening van het tekort werd hier van oudsher het aantal urgente woningverlaters nog vanaf getrokken.

In grote lijnen blijkt dat in 2002 en 2006 een iets groter deel van de zoekende starters tot de urgenten behoort, dan in de jaren '90 het geval was. Kortom, starters zijn tegenwoordig - meer dan tien jaar terug het geval was - actief en bereid op korte termijn achter een passende woning aan te gaan. Het aantal van 176.000 urgente starters moet overigens in verhouding gezien worden tot de omvang van de groep die de afgelopen twee jaar daadwerkelijk gestart is op de woningmarkt. Dat waren er per jaar ruim 150.000. Ter illustratie betekent dit dat starters mogen rekenen op een gemiddelde wachttijd van ruim een jaar.

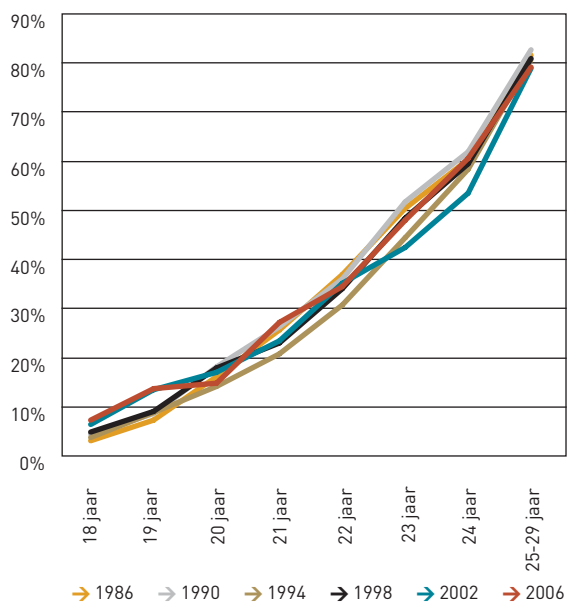


Figuur 7.1 Percentage dat thuis woont bij ouders naar leeftijd, 1986-2006

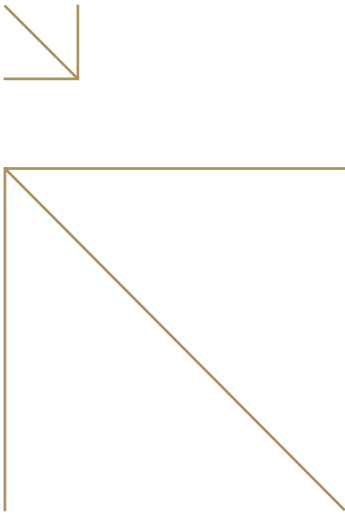


	1986	1990	1994	1998	2002	2006
18 jaar	96%	94%	95%	93%	87%	87%
19 jaar	89%	88%	85%	87%	77%	78%
20 jaar	77%	76%	75%	76%	70%	73%
21 jaar	65%	67%	65%	67%	63%	59%
22 jaar	55%	55%	57%	55%	53%	49%
23 jaar	43%	42%	43%	41%	44%	38%
24 jaar	31%	32%	32%	31%	35%	30%
25-29 jaar	14%	14%	14%	14%	17%	16%

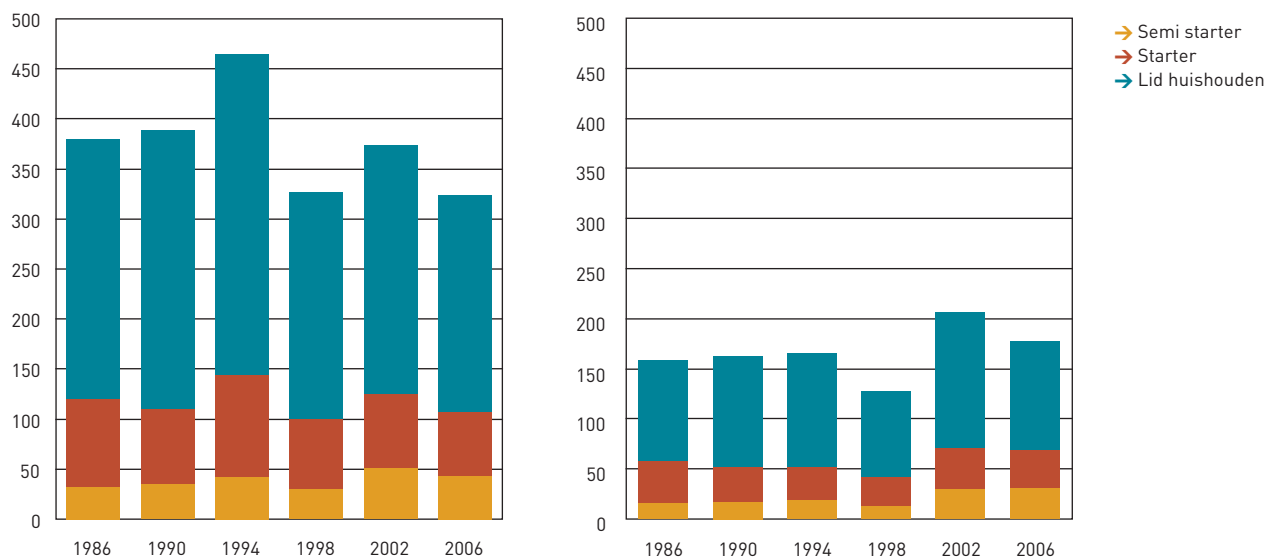
Figuur 7.2 Percentage dat zelfstandig gehuisvest is naar leeftijd, 1986-2006



	1986	1990	1994	1998	2002	2006
18 jaar	2%	3%	3%	4%	5%	6%
19 jaar	6%	7%	8%	8%	12%	12%
20 jaar	15%	17%	13%	17%	16%	14%
21 jaar	24%	25%	20%	22%	22%	26%
22 jaar	36%	35%	29%	33%	34%	33%
23 jaar	49%	51%	43%	47%	41%	47%
24 jaar	59%	61%	57%	58%	52%	59%
25-29 jaar	80%	81%	79%	80%	78%	78%



Figuur 7.3 Starters (links) en urgente starters (rechts), aantal * 1000, 1986-2006



7.2 De kwalitatieve mismatch tussen vraag en aanbod

Niet alleen in aantallen woningen, ook in de soort woning is er een verschil tussen vraag en aanbod.

Bij deze kwalitatieve mismatch spelen de doorstromers een belangrijke rol. Zij vragen over het algemeen een woning die wat groter, beter gelegen en/of duurder is dan de woning waar ze op dit moment in zitten. Een en ander past binnen de wooncarrière die de meeste huishoudens doorlopen. Bovendien is het aantal doorstromers duidelijk groter dan het aantal starters - de verhouding is ongeveer 70% tegen 30%. Daardoor drukken doorstromers een belangrijk stempel op de vraag-aanbod-verhoudingen.

Met hypothese vraag en aanbod vergeleken

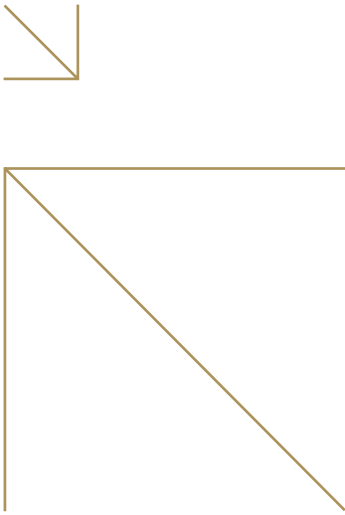
De totale vraag naar type woning en type woonmilieu kan vergeleken worden met het aanbod dat beschikbaar zou komen indien iedereen die wil verhuizen daarin ook zou slagen. Uit deze vergelijking van vraag en aanbod, waarin de woonconsument optimaal aan zijn trekken komt, kan afgeleid worden in welke segmenten de mismatch tussen vraag en

aanbod het grootst is. Deze vergelijking moet overigens vooral als een hypothese gezien worden. Doorstromers maken immers pas hun woning vrij zodra ze een andere woning gevonden hebben. Hoe groter de kwalitatieve mismatch, des te moeilijker zal dit verhuisproces daadwerkelijk op gang komen. Maar de vergelijking geeft wel goed weer welke soort woningen gebouwd zouden moeten worden om deze mismatch op te lossen en zo meer verhuisbewegingen op de woningmarkt mogelijk te maken.

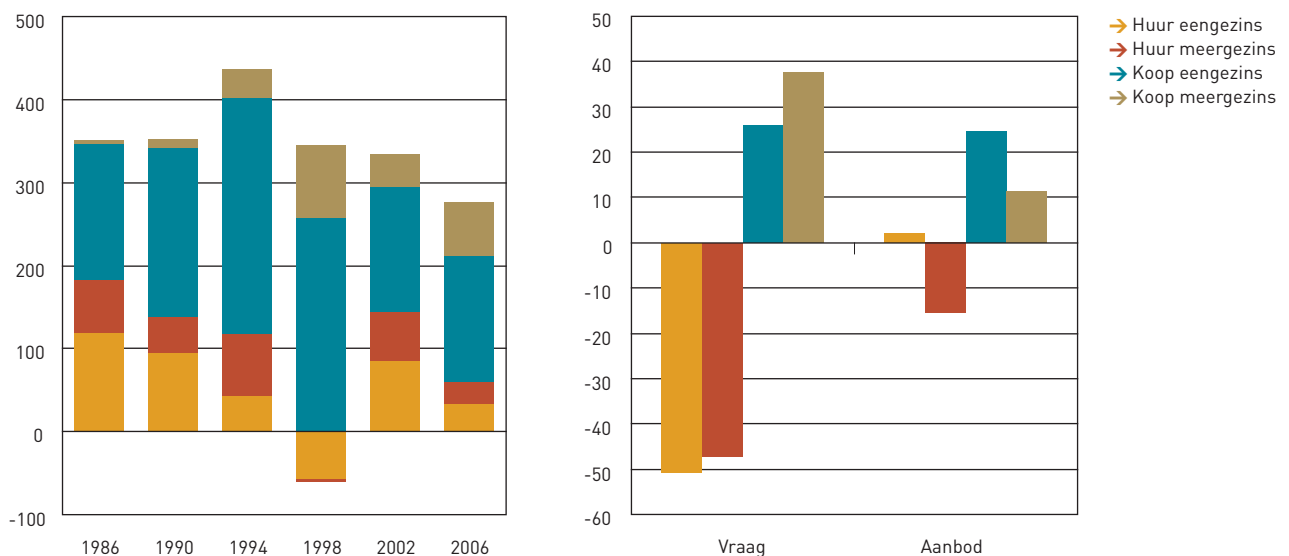
In deze hypothese kan het voorkomen dat het saldo van vraag en aanbod negatief is. Dit geeft aan dat er sprake is van een potentieel overaanbod. Alleen zal zo'n overaanbod zich niet zo gauw daadwerkelijk etaleren.

Vraagoverschot fors kleiner: ongeveer 275.000 woningen

Bij deze kwalitatieve analyse van vraag en aanbod is uitgegaan van alle zoekers die op de woningmarkt actief zijn. Dat zijn er in 2006 - zoals eerder in hoofdstuk 3 toegelicht - bijna 1,1 miljoen. De doorstromers zouden binnen de bestaande voorraad ruim 800.000 woningen vrij kunnen maken. Het hieruit resulterende vraagoverschot bedraagt daardoor anno



Figuur 7.4 Links: het vraagoverschot naar huur/koop en type, * 1000
Rechts: het verschil in vraag en aanbod tussen 2002 en 2006 (- = minder vraag, + = meer vraag), * 1000



2006 ongeveer 275.000. Dit is kwantitatief het verschil tussen de starters enerzijds en degenen die de woningmarkt zouden willen verlaten anderzijds. Overigens is in de voorgaande paragraaf alleen aan de starters aandacht besteed omdat de groep die de woningmarkt wil verlaten relatief klein is. Dit vraagoverschot van 275.000 is kleiner dan vier jaar geleden en fors kleiner dan in de jaren '90 het geval was. Maar zoals eerder aangegeven is, is deze daling sinds de jaren '90 sterk demografisch bepaald. Het aantal twintigers - de zoekers op de woningmarkt bij uitstek - is met bijna 25% omlaag gegaan in de afgelopen twee decennia. Dat heeft gezorgd voor een vermindering van het aantal actieve vragers op de woningmarkt.

Druk vooral op eengezins-koopwoningen

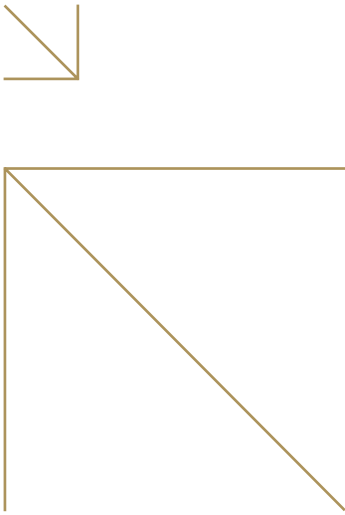
Aan de hand van de cijfers valt te constateren dat de druk op de woningmarkt zich anno 2006 toespitst op de eengezins-koopsector. Het beeld van de woningmarkt houdt daarmee op dit moment het midden tussen de situatie 1998 en de situatie 2002. In 1998 was de druk op de koopsector groter en was er zelfs sprake van een potentieel overaanbod van

huurwoningen. In 2002 was het beeld duidelijk anders: toen stonden huur en koopsector vrijwel in gelijke mate onder druk. In 2006 is er een kwalitatief tekort aan huur en koopwoningen, maar de nadruk ligt duidelijk op de eengezins-koopwoningen.

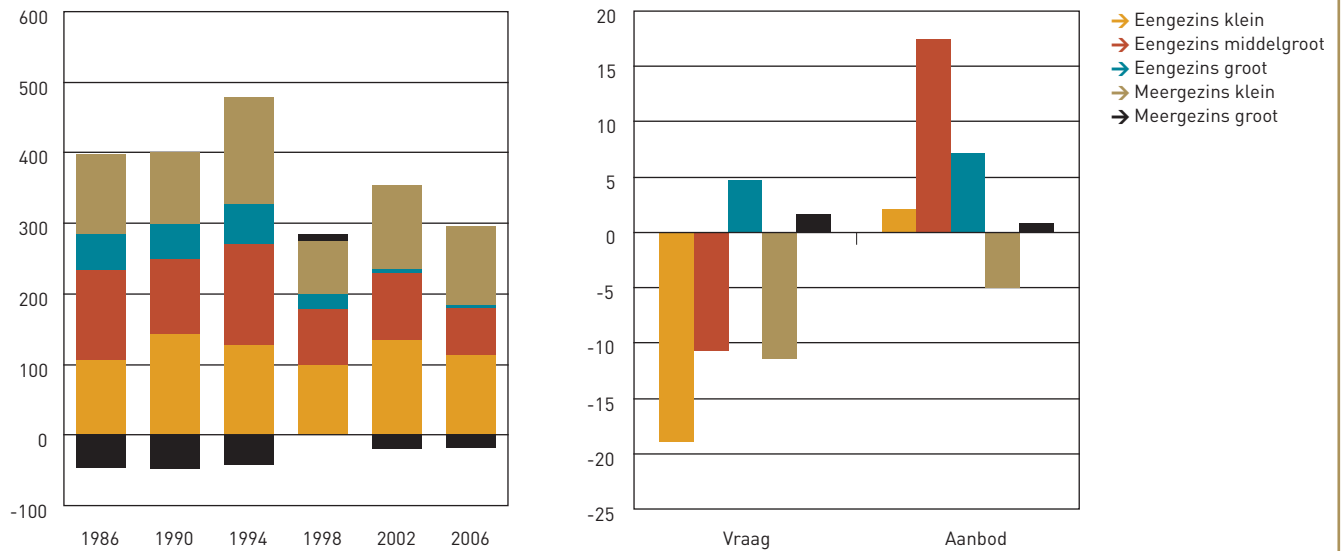
Nu kan een toegenomen druk op een bepaald segment veroorzaakt worden doordat de vraag naar deze woningen groter geworden is maar natuurlijk ook doordat het aanbod van die woningen kleiner is geworden. De mate waarin vraag en aanbod de laatste vier jaar zijn veranderd, is daarom ook weergegeven.

Minder vraagoverschot in huursector, meer vraag naar eengezins-koopwoningen

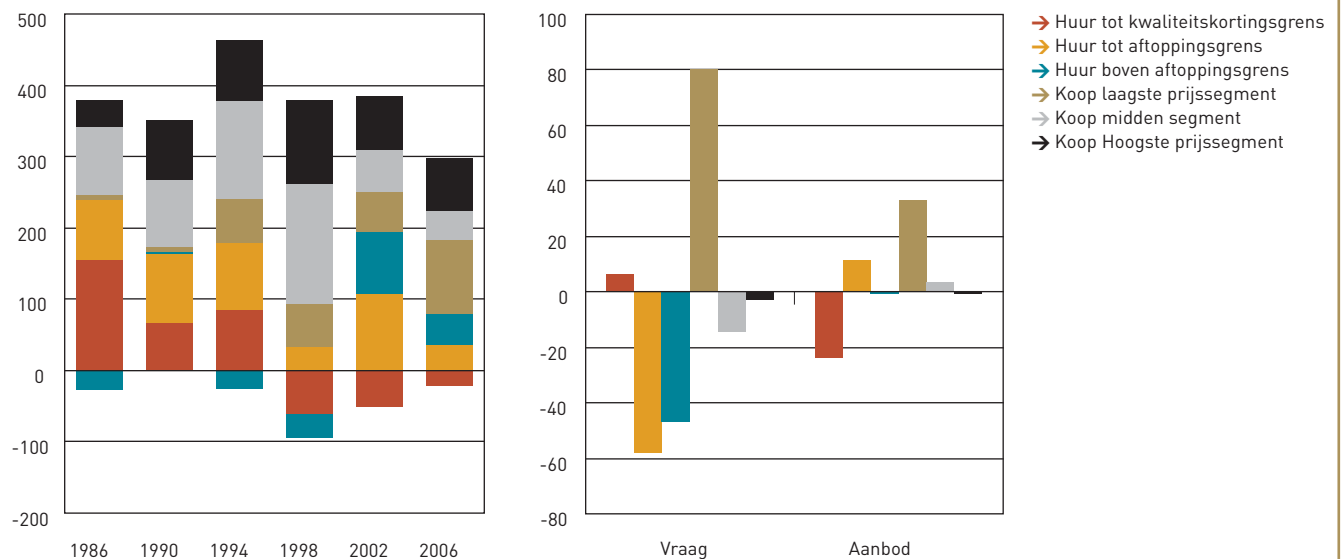
Het kleinere vraagoverschot in de huursector (in 2006 in vergelijking met 2002) blijkt vooral veroorzaakt te zijn doordat er minder vraag is naar huurwoningen. Het potentiële aanbod van huurwoningen is de laatste vier jaar amper veranderd. Bij de koopsector ligt dat anders. Daar is meer vraag gekomen maar ook meer aanbod, met name waar het gaat om eengezinswoningen. De toename

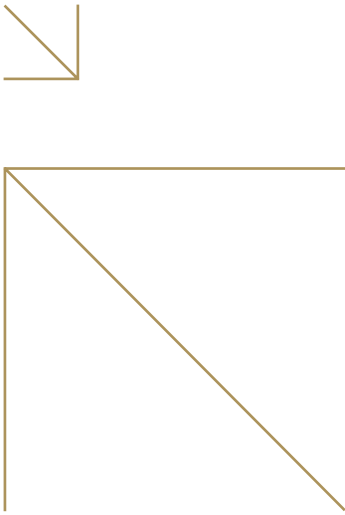


Figuur 7.5 Links: het vraagoverschot naar type en grootte, * 1000
 Rechts: het verschil in vraag en aanbod tussen 2002 en 2006, * 1000

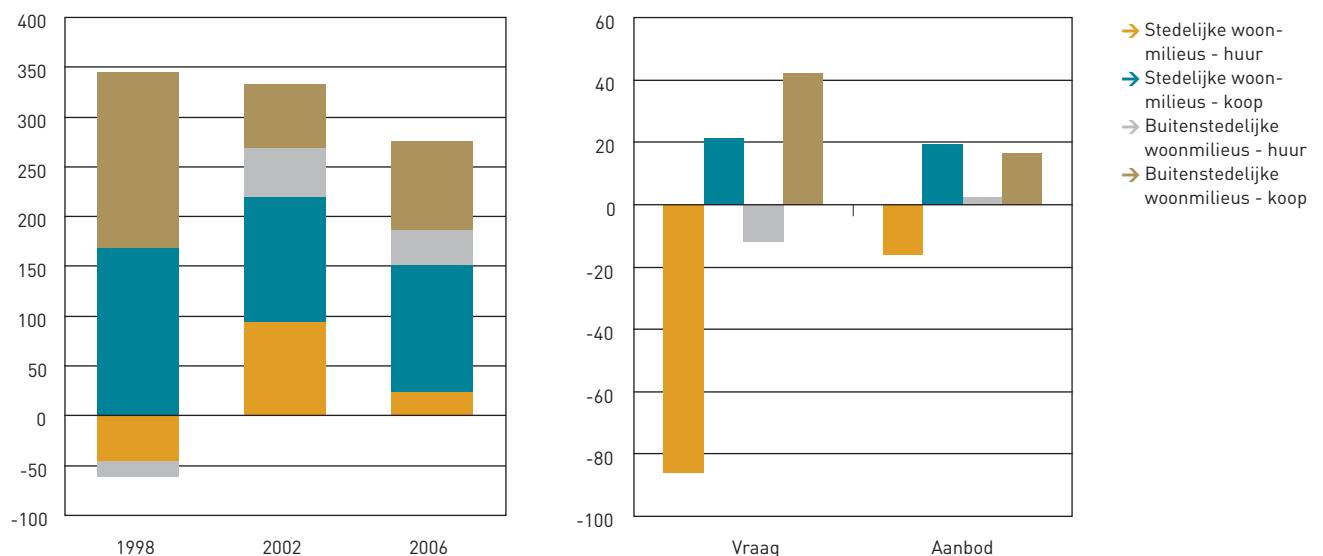


Figuur 7.6 Links: het vraagoverschot naar eigendom en prijs, * 1000
 Rechts: het verschil in vraag en aanbod tussen 2002 en 2006, * 1000





Figuur 7.7 Links: het vraagoverschot naar eigendom en stedelijkheid, * 1000
Rechts: het verschil in vraag en aanbod tussen 2002 en 2006, * 1000



van het aanbod hangt hier samen met het feit dat de vraag naar (eengezins)koopwoningen voor een belangrijk deel afkomstig is van mensen die nu ook al in zo'n woning wonen. Wanneer zij verhuizen maken ze automatisch een andere (eengezins)koopwoning vrij.

Hierbij gaat het - gelet op de wensen van de consument - niet echt om grote woningen. Grote eengezinswoningen zijn er op dit moment genoeg. In het aanbod ontbreken vooral kleine en middelgrote eengezinswoningen. En daarnaast ontbreken er kleine meergezinswoningen.⁴ Wat dit aspect betreft is er overigens juist weinig veranderd in de afgelopen jaren. De druk op het segment met middelgrote eengezinswoningen is iets afgenomen doordat de vraag omlaag is gegaan en het potentiële aanbod omhoog.

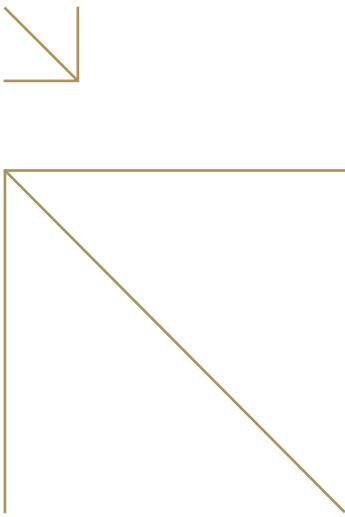
De goedkoopste huurwoningen - tot de kwaliteitskortingsgrens - zijn er in potentie genoeg. Het vraagoverschot bestaat met name uit huurwoningen boven de kwaliteitskortingsgrens. Maar in aantallen is het vraagoverschot hier flink terugge-

lopen in vergelijking met 2002. Dat komt doordat de vraag is afgenomen. In de koopsector zouden meer woningen in alle prijssegmenten welkom zijn. Vooral de vraag naar koopwoningen tot € 200.000 is toegenomen.

In én buiten steden vraagoverschot naar koopwoningen

In de steden is er anno 2006 een vraagoverschot waar het gaat om koopwoningen. Huurwoningen in de steden zijn er voldoende - nog altijd binnen het gedachte-experiment. De vraag naar huurwoningen in de stad is de laatste jaren namelijk verminderd. Juist buiten de stad ontbreekt in het aanbod een dosis huurwoningen. Dat was enkele jaren terug overigens ook al het geval. Nieuw in 2006 is de vergrote vraag naar koopwoningen buiten de stad. Daar is meer vraag naar gekomen, al zijn we beslist niet terug in de situatie 1998 toen de druk op de koopsector buiten de stad nog aanzienlijk groter was.

⁴ Eengezinswoningen tot 3 kamers zijn als klein bestempeld; met 4 kamers als middelgroot en met 5 kamers als groot. Meergezinswoningen met maximaal 3 kamers heten klein; met 4 of meer kamer groot.



7.3 De trend in de woonvoorkeuren verklaard door de prijzen

Hoe komt het nu dat de vraag naar koopwoningen anno 2006 weer omhoog is gegaan? In 1998 was er veel vraag naar koopwoningen - zoals we in hoofdstuk 3 hebben gezien. In 2002 was de vraag beduidend kleiner en nu in 2006 is de vraag weer groter - al is deze nog niet helemaal terug op het niveau van 1998. Wat is de belangrijkste oorzaak achter deze ontwikkeling?

Hogere prijzen, lagere rente: maandlasten nieuwe kopers gelijk, huurders duurder uit
 Het antwoord op deze vraag heeft alles te maken met de prijsontwikkeling in huur en koopsector.⁵ In de jaren '90 zijn de prijzen van koopwoningen flink opgelopen. Kostte een koopwoning in 1986 gemiddeld nog zo'n € 100.000, in 2006 is dat gemiddeld € 300.000. In de jaren '90 is de (hypotheek-)rente echter fors gedaald. Lag deze in 1990 nog op bijna 9% per jaar, in 2002 was dat ruim 5%; anno 2006 is de rente verder gedaald naar ongeveer 4,5%. De prijs en de hypotheekrente tezamen bepalen in feite wat eigenaar-bewoners maandelijks kwijt zijn aan lasten. Er vanuit gaande dat mensen geen eigen vermogen hebben, kan op deze manier een gemiddelde nieuwe eigenaar-bewoner (First Time Buyer) zijn maandlasten berekenen (prijs * rente / 12 maanden), waarbij geen rekening gehouden wordt met het fiscaal effect. De ontwikkeling van de prijs en de hypotheekrente heeft ervoor gezorgd dat de lasten van nieuwe eigenaar-bewoners in de jaren '90 vrijwel gelijk bleven, terwijl de huren wel geleidelijk opliepen. Tussen 1998 en 2002 is de koopprijs nog wat sneller gestegen dan eerder in de jaren '90, de hypotheekrente daalde in die tijd echter niet. Dit heeft tot gevolg gehad dat tussen 1998 en 2002 de lasten voor nieuwe eigenaar-bewoners flink toegenomen zijn. De laatste vier jaar zijn de lasten vrijwel gelijk gebleven, met name doordat de hypotheekrente nog wat verder omlaag gegaan is. Deze ontwikkeling van de (bruto) woonlasten voor nieuwe eigenaar-bewoners kan worden afgezet tegen het percentage van de zoekers dat wil kopen - zie ook hoofdstuk 3. Tussen de ontwikkeling van de woonlasten en de ontwikkeling van

de voorkeur blijkt dan een duidelijke parallel. De geringere voorkeur voor een koopwoning zoals gemeten in het WBO 2002 hangt direct samen met de toename van de lasten in de koopsector tussen 1998 en 2002. Dat de voorkeur voor kopen in 2006 weer groter was, hangt samen met het feit dat de lasten in de koopsector tussen 2002 en 2006 niet verder gestegen zijn, terwijl de huren wel opgelopen zijn.

Eigenaar-bewoners vragen het meest om koopwoningen

Verder is duidelijk dat starters, huishoudens die huren en eigenaar-bewoners van elkaar verschillen in koopgeneigdheid. De starters vragen het minst om koopwoningen, de eigenaar-bewoners het meest. Deze verschillen hangen direct samen met het inkomen.

Kortom: voorkeur hangt vooral samen met financiën

Dit alles betekent dat de ontwikkeling van de voorkeur voor huren versus kopen verklaard kan worden uit een combinatie van inkomens, huurprijzen en lasten in de koopsector. Het inkomen verklaart waarom sommige groepen meer en andere groepen minder koopgeneigd zijn. Het prijsverschil tussen huur en koopsector verklaart de fluctuaties die we in de koopbereidheid zien over een reeks van jaren.

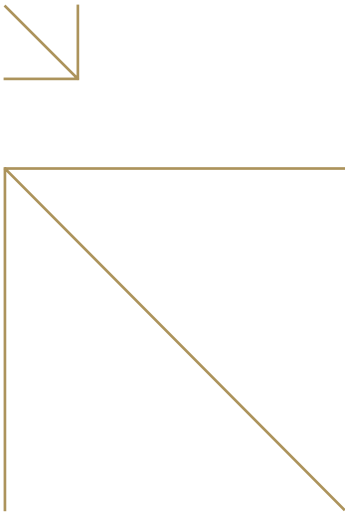
7.4 De trend in de woonmilieu-voorkeuren verklaard

De grotere vraag naar koopwoningen loopt als een rode draad door de kwalitatieve tekorten van 2006. Er is de laatste jaren weer meer vraag gekomen naar koopwoningen en vooral ook naar koopwoningen buiten de stad. Tegelijk is er minder vraag gekomen naar huurwoningen binnen de stad.

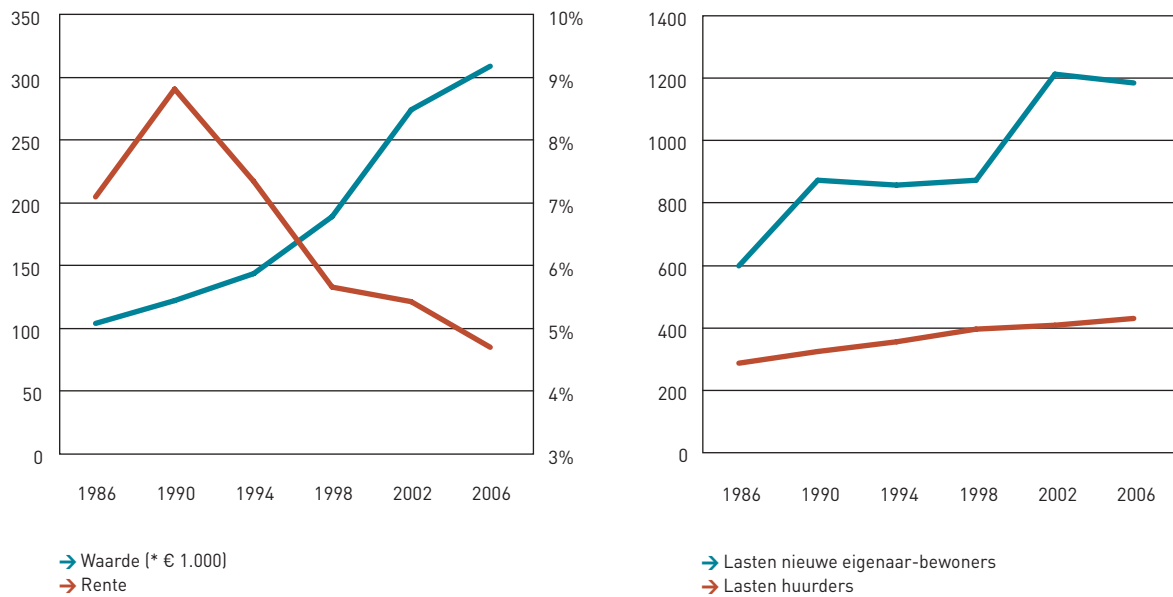
Meer vraag naar koopwoningen, dus meer vraag naar buiten de stad

In samenhang hiermee is de vraag naar stedelijke milieus omlaag gegaan en de vraag naar dorpse en landelijke milieus omhoog gegaan. Hierbij is er een zekere relatie tussen enerzijds huren en stedelijk wonen versus anderzijds kopen en landelijk wonen. In de centrum-stedelijke milieus zijn de meeste woonconsumenten op zoek naar een huurwoning. Van degenen die in een centrum-stedelijk milieu zouden willen wonen wil ongeveer 60% huren en 40% kopen. In de meer dorpse en landelijke milieus prefereren de meeste mensen een koopwoning. Daar liggen de verhoudingen precies andersom: 60% wil

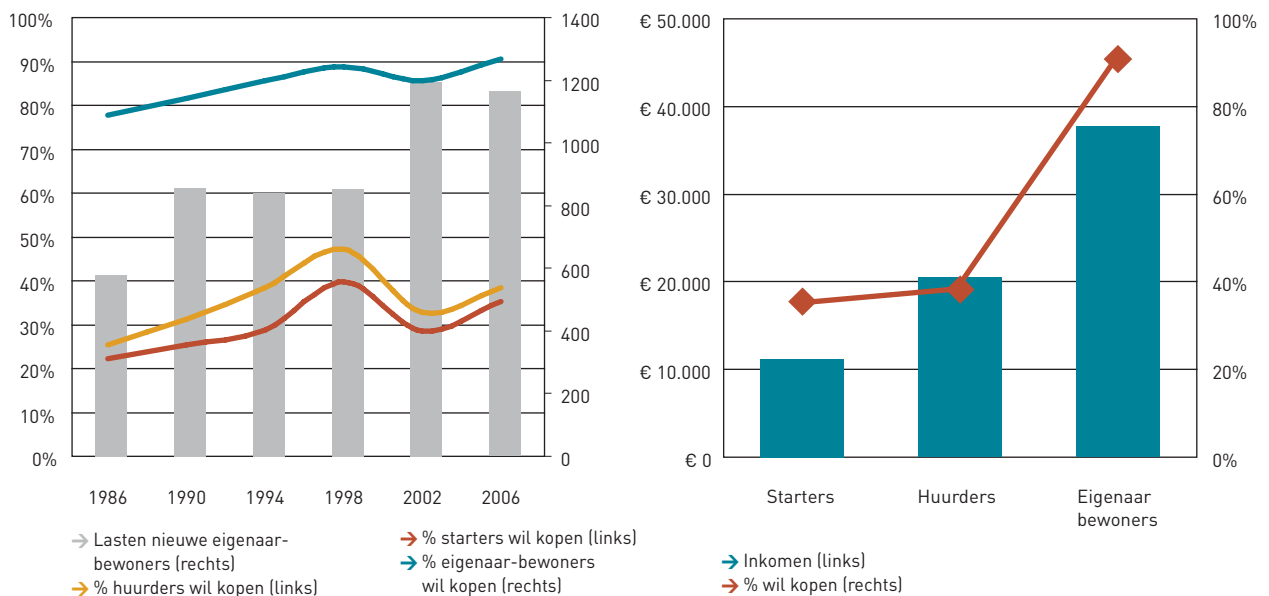
⁵ De hier volgende analyse is eerder gepresenteerd op basis van de WBO's 1986-2002 in het rapport "Waarom bouwen we niet meer...?", ABF, Delft, 2004.

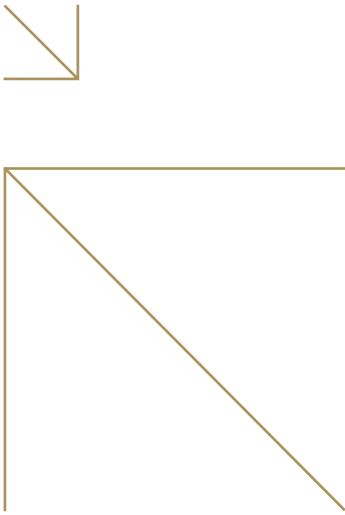


Figuur 7.8 De ontwikkeling van gemiddelde waarde van koopwoningen en de rente (links) alsmede de maandlasten voor nieuwe eigenaar-bewoners (excl. fiscaal effect) en netto huur van huurders (rechts), 1986-2006

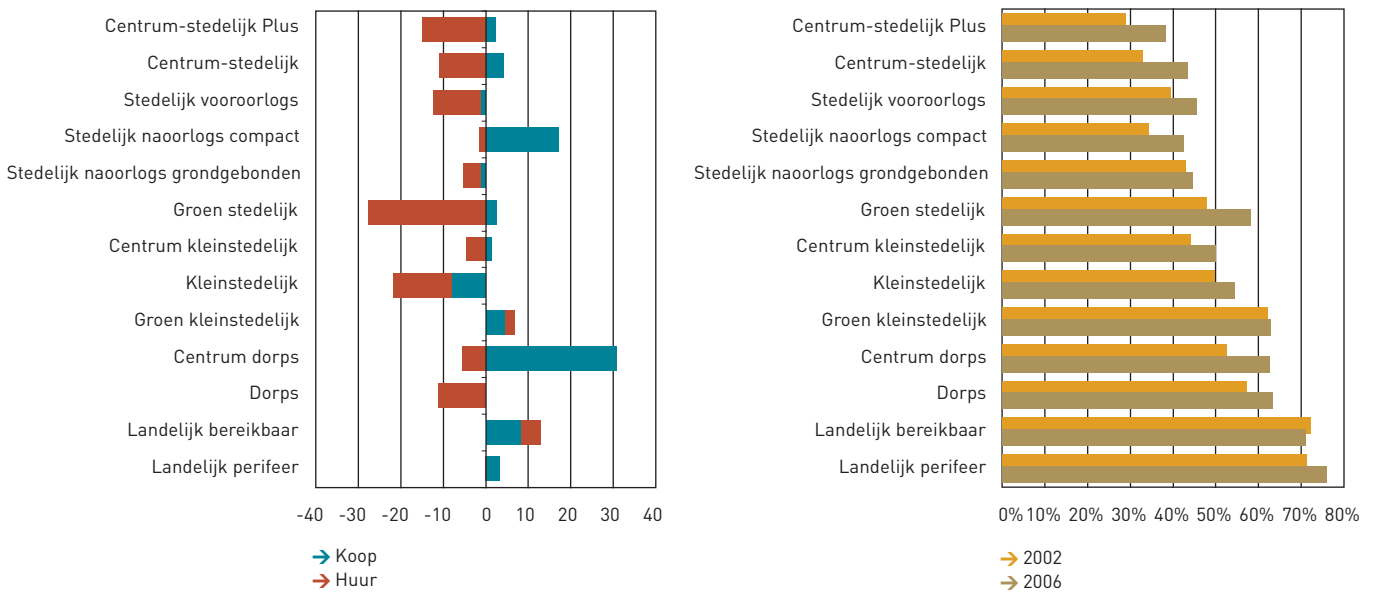


Figuur 7.9 Schatting van de ontwikkeling van de lasten voor nieuwe eigenaar-bewoners (excl. fiscaal effect) en de voorkeur voor kopen (links) en de relatie tussen inkomen en koopeigendom (rechts), 1986-2006

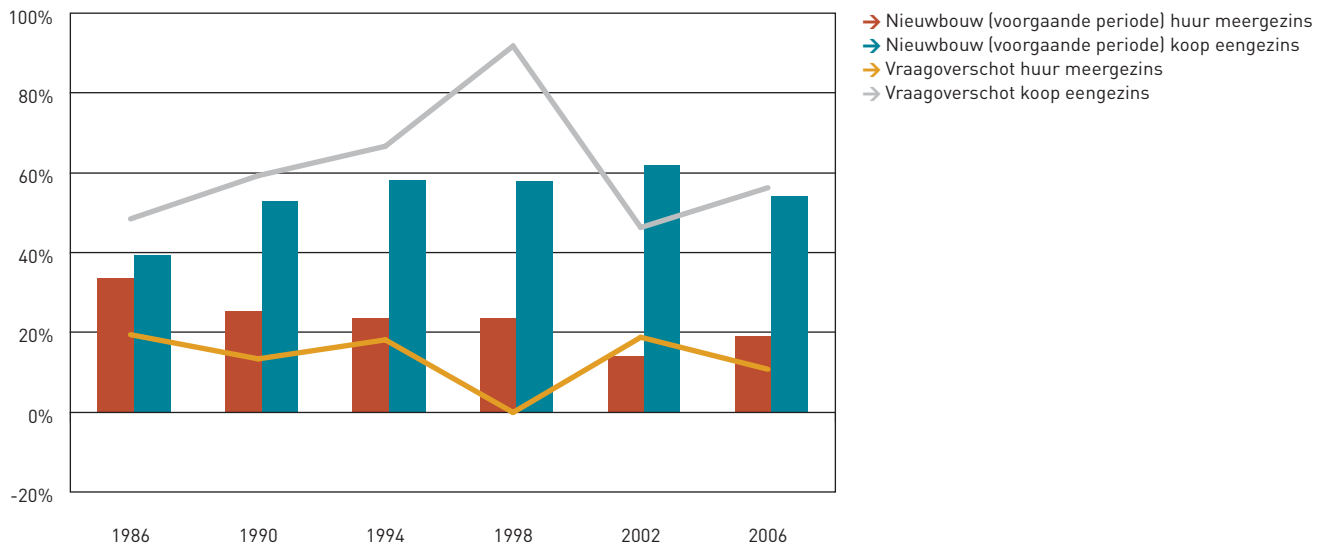


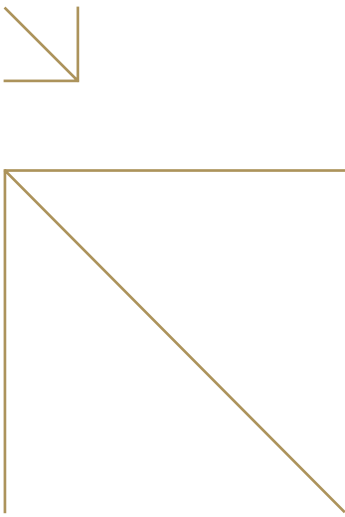


Figuur 7.10 De toe en afname van de vraag naar huur en koopwoningen in aantal (aantal*1000 links) en het percentage van de zoekers dat wil kopen (rechts), per woonmilieu, 2002-2006



Figuur 7.11 Het aandeel in procenten van enkele segmenten in het vraagoverschot en in de nieuwbouw woningvoorraad, 1986-2006





kopen en 40% huren.

Dit betekent dat de verschuiving die we anno 2006 zien richting koopsector en die we kunnen verklaren uit de prijs-(kwaliteit-)verhouding tussen huur- en koopsector, voor een deel de verschuiving verklaart die we zien in de woonmilieu-voorkeuren. Meer vraag naar koopwoningen leidt tot meer vraag naar wonen buiten de stad.

7.5 Hoe reageert het aanbod op de vraag

Vraag en aanbod reageren - tot op zekere hoogte - op elkaar. Enerzijds zullen consumenten in het algemeen hun wensen aanpassen aan het woningaanbod dat beschikbaar is. In de voorgaande paragrafen hebben we laten zien dat de consumentenwensen redelijk stabiel zijn in de tijd. Maar ook dat de consument in de keuze tussen huren of kopen beïnvloed wordt door het prijsniveau. Consumenten reageren dus op het aanbod. Andersom zullen aanbieders in het algemeen die woningen op de markt brengen waarnaar vraag bestaat.

Wensen fluctueren sneller dan het aanbod kan reageren

Toch gaan vraag en aanbod niet vlekkeloos samen op. Dat komt ten dele doordat de wensen van de consument sneller kunnen fluctueren dan dat het aanbod erop in kan spelen. Maar ten dele ook kan dit gebeuren doordat de aanbieders - om welke reden dan ook - niet in staat zijn de consumentenvoorkeuren te volgen. Als er bijvoorbeeld grote vraag zou bestaan naar eengezinswoningen in een stadscentrum, dan is het alleen al ruimtelijk onmogelijk om aan die wensen te tegemoet te komen.

De mate waarin vraag en aanbod gelijk op gaan, kunnen we in beeld brengen door de kwalitatieve spanning op de woningmarkt te vergelijken met de bouw- (en sloop-)cijfers.

Nieuwbouw reageert nauwelijks op veranderingen in vraagoverschot

De kwalitatieve spanning op de woningmarkt is in paragraaf 7.2 belicht. Hier confronteren we die kwalitatieve spanning met de feitelijke nieuwbouwproductie. Zo is hier bijvoorbeeld weergegeven dat in 1986 ongeveer 20% van het vraagoverschot (de kwalitatieve spanning) bestond uit meergezins-huurwoningen. In de loop van de jaren is deze spanning redelijk constant gebleven, met uitzondering van de meting in 1998. Toen was er weinig vraag naar meergezins-huurwoningen. Het

omgekeerde gold destijds voor de eengezins-koopwoningen: die waren toen zeer in trek.

In grote lijnen moeten we echter constateren dat de nieuwbouw maar zeer beperkt aansluit op deze veranderingen in de kwalitatieve spanning op de woningmarkt. De nieuwbouw lijkt zijn eigen dynamiek te kennen waarbij de spanning op de woningmarkt maar beperkt terugkomt in het aanbod.

Ook bij differentiatie naar prijsniveau zijn de fluctuaties in de consumentenvoorkeuren maar beperkt terug te zien in de differentiatie van de nieuwbouw. De verminderde vraag naar dure koopwoningen tussen 1998 en 2002 werd niet door de markt gevolgd. De balans is anno 2006 alleen hersteld doordat de consumentenvraag nu weer groter is.

Ook kooprijzen reageren niet merkbaar op marktdruk

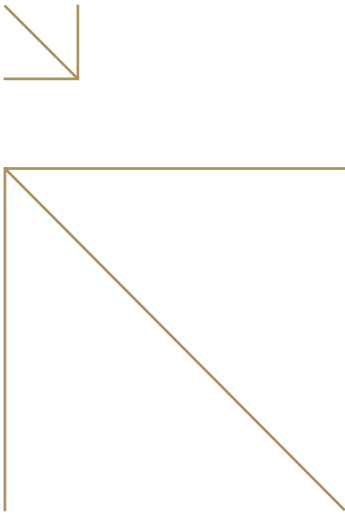
Denkbaar is dat de prijzen in de koopsector zouden reageren op de vraag-aanbod-verhoudingen. In gebieden waar veel druk staat op de woningmarkt, zou de prijs wel eens wat sneller kunnen stijgen dan gemiddeld. Deze op zich voor de hand liggende redenatie, kan hier echter niet direct worden gestaafd: er blijkt geen heel duidelijke relatie te zijn tussen de druk op markt enerzijds en de prijsstijgingen anderzijds.

Druk op de koopsector was in de jaren '90 groter

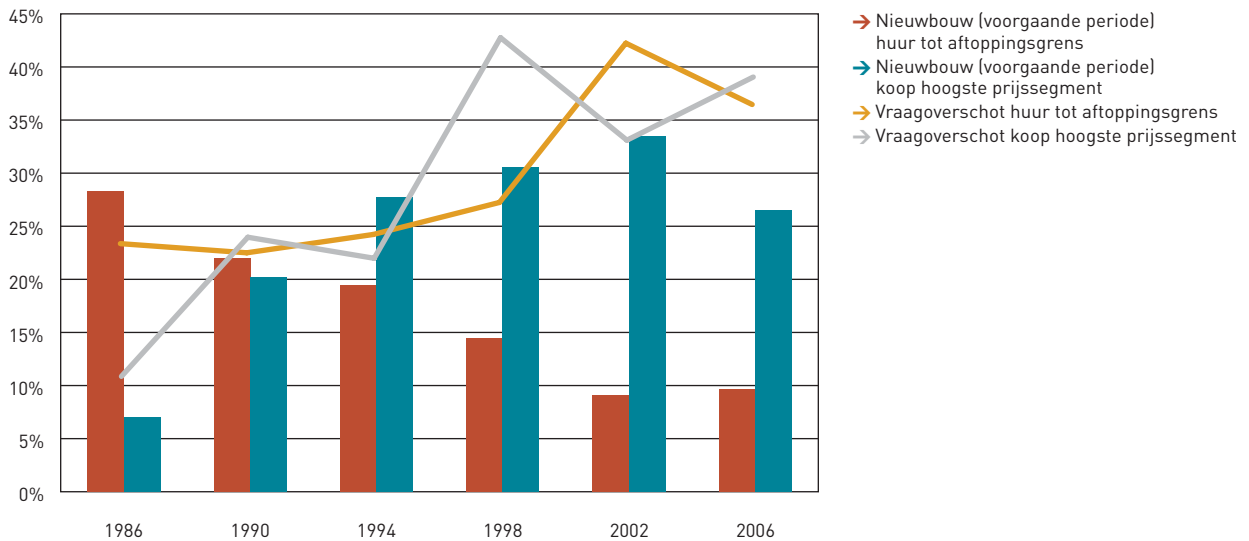
De druk op de markt is hier afgeleid van het eerder gepresenteerde vraagoverschot. Het vraagoverschot aan koopwoningen is uitgedrukt in een percentage van de bestaande voorraad koopwoningen. Op deze manier wordt het kwalitatieve tekort aan koopwoningen in verhouding geplaatst tot de totale voorraad. Uit deze cijfers blijkt dat de druk op de koopsector in de jaren '90 groter was dan in het begin van de 21e eeuw. Verder blijkt dat deze druk op de koopsector in het Westen van het land wat groter is dan elders in Nederland.

Sterke prijsstijgingen inmiddels afgevlakt

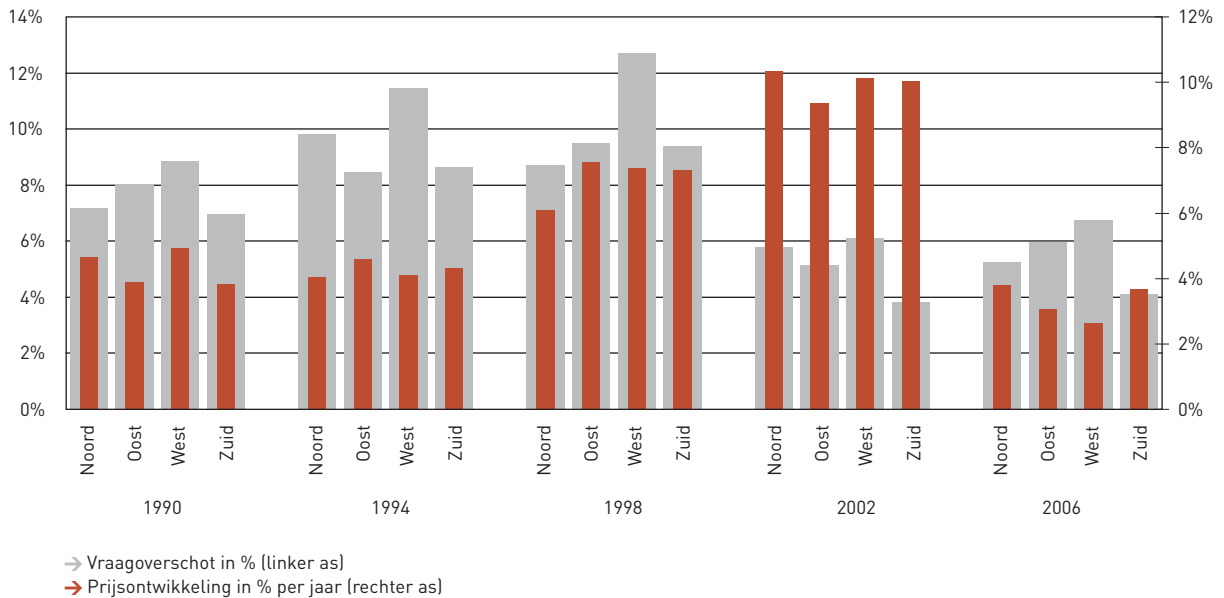
De prijsstijgingen zijn gebaseerd op de verkoopwaarde van de koopwoningen zoals de bewoner die in het WoON opgeeft. In het begin van de jaren '90 stegen de prijzen van koopwoningen vrijwel overal in ons land met zo'n 4 tot 5% per jaar. Eind jaren '90 liepen de prijzen op met 8% per jaar en in het begin van deze eeuw ging het zelfs om 10% per jaar - alles gecorrigeerd voor inflatie. De laatste jaren echter stijgen de prijzen veel minder, namelijk nog maar met een paar procent per jaar.

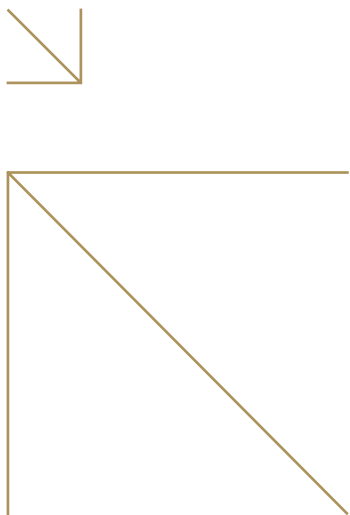


Figuur 7.12 Het aandeel in procenten van enkele segmenten in het vraagoverschot en in de nieuwbouw van de woningvoorraad, 1986-2006⁶



Figuur 7.13 Het vraagoverschot in procenten van de bestaande voorraad (linker as) en de prijsstijging van koopwoningen per jaar (rechter as), 1990-2006





Weinig regionale verschillen in prijsstijging

Regionale verschillen in prijsstijging blijken er maar heel beperkt te zijn. Een relatie tussen de kwalitatieve mismatch enerzijds (een tekort aan koopwoningen) en de prijsstijging anderzijds kan ook op regionaal niveau niet aangetoond worden. Het lijkt erop dat algemene trends zoals we die hiervoor beschreven hebben ook op regionaal niveau dominant zijn.

6 Omdat in de CBS woningbouwstatistiek geen aansluitende informatie is opgenomen over het prijsniveau van nieuwbouw en sloop, blijft de vergelijking hier beperkt tot de nieuwbouw; waarbij het WBO/WoON 2006 als bron fungeert.

8. Hoe komt de doorstroming op gang?

Vraag en aanbod op de woningmarkt zijn in de eerste delen van deze rapportage geanalyseerd en in het voorgaande hoofdstuk vergeleken. In dit hoofdstuk komen we tot gevolgtrekkingen, de centrale thema's kunnen worden benoemd en suggesties gedaan. Dit alles is gericht op de vraag hoe de dynamiek in de woningmarkt te vergroten, de doorstroming te vergemakkelijken.

8.1 Een absoluut tekort - ja en nee

Tekort = gewoon een paar maanden langer zoeken?

Jaarlijks betreden ongeveer 200.000 jonge mensen de woningmarkt. Een deel komt rechtstreeks vanuit het ouderlijk huis. Een ander deel komt zogezegd via het souterrain van de woningmarkt en is zijn wooncarrière gestart op een kamer, in een studentenhuis of op een etage. Doordat een deel van deze 200.000 jong-volwassenen gaat samenwonen, vragen ze met elkaar ieder jaar opnieuw zo'n 150.000 woningen.

In een betrekkelijk ruime woningmarkt hoeven er maar enkele weken overheen te gaan tussen het moment waarop deze jongeren bedenken uit huis te gaan en zelf een sleutel te hebben. In een krappe markt duurt dit proces langer. Als deze jong-volwassenen er ongeveer zes maanden over zouden doen, betekent dit dat er op enig moment een - als dat al zo genoemd mag worden - tekort is van ongeveer 75.000 woningen. En doen ze er negen maanden over dan loopt dit tekort op tot ruim 110.000 woningen. Kortom: als jongeren drie maanden langer moeten zoeken, leidt dat tot een tekort dat 35.000 woningen groter is.

In de afgelopen decennia is dat - bij benadering - het verschil geweest dat is gevonden tussen de opeenvolgende onderzoeken. In zekere zin nuanceert dit de toename of afname van het woningtekort.

In WoON 2006 is urgente starter geen schrijnend maatschappelijk probleem

Het aantal urgente starters op de woningmarkt (huur en koop) bedraagt volgens het WoON 2006 ongeveer 176.000. Een deel van hen zal pas gestart zijn met zoeken, anderen zoeken al meer dan een half jaar, sommigen wellicht al meer dan een jaar. Dit betekent dat er inderdaad meer woningen zouden moeten zijn. Maar verreweg het grootste deel van deze jong-volwassenen heeft een goed dak boven zijn hoofd in het ouderlijk huis. Er is dus niet direct sprake van een schrijnend

maatschappelijk probleem. In vergelijking met de situatie van enkele jaren terug (het WBO 2002) hoeven jongeren op dit moment zelfs een paar maanden minder lang te zoeken. De verklaring hiervoor is demografisch en economisch. Demografisch omdat de leeftijdscohorten vanaf 18 jaar kleiner worden en dus minder starters opleveren. In economisch opzicht was de periode tussen 2002 en 2006 matig en hadden potentiële starters onvoldoende geld om een woning te kunnen huren of kopen. Als de economie aantrekt en inkomens verbeteren kan extra vraag van starters ontstaan.

Maar soepel schuiven vraagt wél om meer woningen

Een afgeleid effect van het kwantitatieve woningtekort is in ieder geval dat de doorstroming op de woningmarkt moeizaam verloopt. De woningmarkt lijkt zo op een schuifpuzzel waarin weinig ruimte bestaat om te bewegen. Vanuit die achtergrond zou het goed zijn als er meer woningen zouden zijn en de schuifpuzzel meer vrije vakjes zou hebben om beweging op de (woning)markt mogelijk te maken. Bouwen voor de schuifpuzzel is om deze reden hoogst noodzakelijk.

Dus: bouwen voor voldoende doorstroming

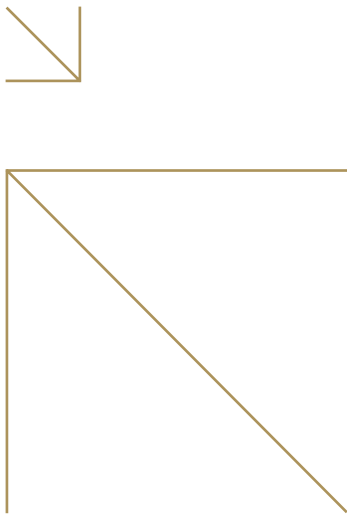
Kortom: het zou goed zijn als er de komende jaren echt flink bijgebouwd zou worden. Alleen langs die weg kan het kwantitatieve tekort teruggedrongen worden. Dat is niet zozeer urgent omdat starters lang moeten zoeken, maar wel omdat door de beperkte woningmarkt het verhuisproces - de doorstroming - veel te moeizaam verloopt. En doorstroming is nodig om mensen naar hun zin te laten wonen.

8.2 Het aanbod is beperkt bereikbaar

De laatste jaren is het accent van de woonconsument weer enigszins verschoven naar de koopsector. Deze verschuiving hangt direct samen met het feit dat de hypotheekrente de laatste jaren wat gezakt is. Daardoor zijn de maandlasten voor nieuwe eigenaar-bewoners vrijwel niet omhoog gegaan, terwijl de huren wel boven inflatie gestegen zijn.

Druk op huur in stad lager, druk op koop erbuiten hoger

Als gevolg van de verschuiving is de druk op de huursector enigszins afgenomen in vergelijking met vier jaar geleden. De druk op de koopsector is navenant opgelopen. Vooral in stedelijke gebieden is de druk op de huursector afgenomen,



terwijl de druk op de koopsector met name buiten de stad groter is geworden. Binnen huur- en koopsector is de markt echter behoorlijk gesegmenteerd. Bijna geen twee woningen zijn hetzelfde. Daardoor zijn zowel binnen de huur- als binnen de koopsector segmenten aanwijsbaar waar grote druk op staat. Daarnaast zijn segmenten aanwijsbaar waar steeds meer ruimte ontstaat.

Zoals gezegd heeft de woningmarkt anno 2006 nog steeds veel weg van een schuifpuzzel met weinig vrije vakjes. Dit betekent dat ook de minder gewaardeerde delen van de markt (nog) steeds bewoond worden. Een echte leegstand begint alleen te ontstaan in een aantal perifere regio's waar krimp het perspectief is.

Aantrekkelijkste delen overvraagd

Voor de meer aantrekkelijke delen van de markt melden zich nog altijd veel meer mensen aan dan dat het aanbod groot is. Daar waar de prijs-kwaliteitverhouding het aantrekkelijkst is, is ook de concurrentie het grootst. Voor die delen van de markt zijn consumenten bereid lang te zoeken en te wachten. Mede hierdoor komen de minder gewaardeerde delen van de

markt niet vrij. Eventuele overaanbod is dan ook voorlopig vooral een theoretisch gegeven. Pas wanneer er echt op enige schaal ruimte komt in de schuifpuzzel, is dat te verwachten.

Populairst: middeldure huur en koopwoningen vanaf € 240.000

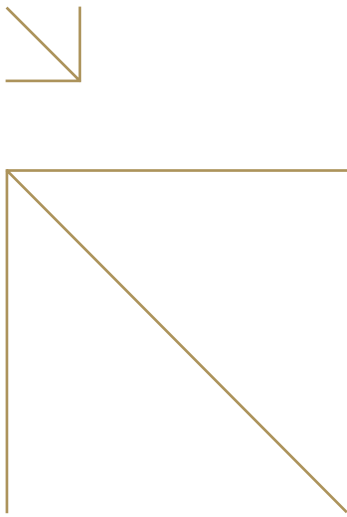
In de huursector is vooral het middeldure segment populair. Het gaat om huurwoningen met een prijs van € 400 tot € 500 per maand. In de koopsector zijn vooral de koopwoningen met een prijs van meer dan € 240.000 in trek. Regionaal en lokaal zal dit beeld overigens wel eens wat anders kunnen zijn.

Inkomen bepalend, koopsector beperkt toegankelijk

Dit over het geheel genomen redelijk positieve beeld van de woningmarkt pakt echter niet voor iedereen even gunstig uit. Het inkomen bepaalt in belangrijke mate wat een consument zich kan permitteren. Huishoudens met een beperkt bruto inkomen (rond de €15.000) kunnen vrijwel alleen een huurwoning betrekken, want met dat inkomen is een koopwoning niet bereikbaar. Huishoudens met een royaal inkomen (rond de € 45.000) kunnen zich natuurlijk een prima huurwoning veroorloven, maar zonder eigen vermogen is

Tabel 8.1 Profiel van huur en koopsector, 2006

	Huur tot kwaliteits- korting grens (€ 332)	Huur boven kwaliteits- korting grens	Koopsector
Aantal woningen (*1000)	800	2200	3800
Gemiddelde leeftijd	47	54	50
% > 65 jaar	23%	32%	17%
% < 30 jaar	25%	9%	6%
% Gezinnen	9%	19%	41%
% Alleenstaanden	65%	44%	20%
% Allochtonen	28%	26%	12%
% Laag opgeleid	52%	58%	35%
% Hoog opgeleid	23%	17%	31%
% Aandachtsgroep	61%	45%	12%
% eengezinswoningen	34%	48%	87%
% 5 of meer kamers	7%	18%	55%
% met tuin	46%	56%	89%
% gebouwd na 1970	28%	61%	57%



de koopsector nog steeds voor hen moeilijk bereikbaar. Ook als ze bereid zijn tot een hypotheek van vier of vijf maal hun jaarsalaris, dan nog hebben zij met een bedrag van € 200.000 toegang tot slechts de onderste 30% van de koopwoningen voorraad.

Huurtoeslag onmisbaar voor lage inkomens

Voor de huishoudens met een laag inkomen is de huurtoeslag daarom essentieel. Zonder huurtoeslag zouden grote delen van de huursector voor hen niet toegankelijk zijn. Dankzij de huurtoeslag is de huursector beter bereikbaar voor grote groepen huishoudens. Voor de koopsector is het hebben van eigen vermogen, of geduld om via een aantal stappen geleidelijk vermogen op te bouwen, noodzakelijk.

Starters naar mindere woningen verdrongen

In het verleden leverde de nieuwbouw vaak nog een aantrekkelijk aanbod op dat voor starters bereikbaar was. Maar de laatste jaren is dat - door de marktconforme prijs in de nieuwbouw - steeds minder het geval. Het gevolg is dat de nieuwbouw meer afgenomen wordt door huishoudens van middelbare leeftijd met een goede positie op de markt, en dat starters het nogal eens moeten hebben van de wat lager gewaardeerde woningen. Denk aan bijvoorbeeld een minder aantrekkelijke buurt of minder goed onderhouden. Zo komen starters verhoudingsgewijs vaker terecht in de minder aantrekkelijke buiten-centrum-milieus.

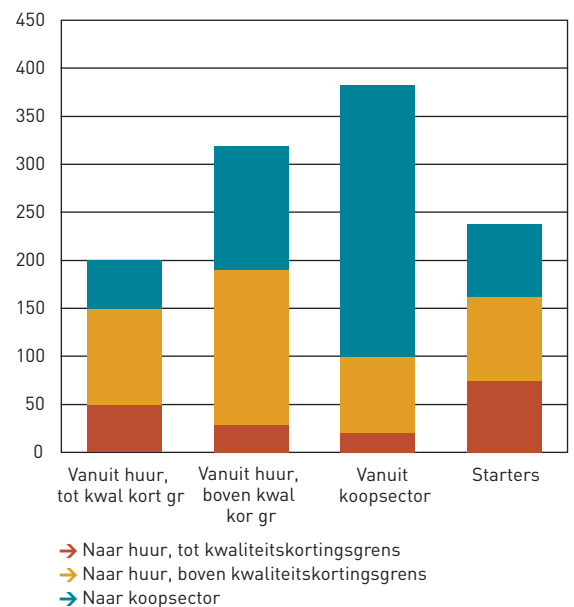
Scherpe driedeling op woningmarkt

De verschillen op de woningmarkt worden daarmee steeds scherper. Enerzijds is er de goedkope huursector die steeds meer het domein wordt van de huishoudens met een beperkt inkomen. Daarnaast is er het duurdere huursegment dat steeds meer het domein wordt van de ouderen. Ook hun inkomen is beperkt - weliswaar hoger dan dat van de jongeren, maar zonder uitzicht op groei. En tenslotte is er de koopsector, die het domein is van de samenwonenden met een hoger (gezamenlijk) inkomen. Meer en meer lijkt de woningmarkt in deze drie segmenten uiteen te vallen.

8.3 Doorstroming vooral dankzij inkomen

De woningmarkt is als gezegd een voorraadmarkt, met een relatief beperkt aanbod vanuit de nieuwbouw. Juist daarom is

Figuur 8.1 Aantal huishoudens (*1000) dat verhuist binnen en tussen marktsegmenten, 2004-2005



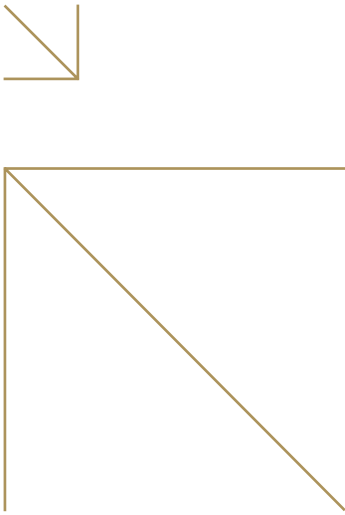
het van het grootste belang dat huishoudens door te verhuizen hun woonsituatie kunnen aanpassen aan hun wensen.

Segmentatie niet onoverbrugbaar voor huishoudens

Het zou goed zijn als de driedeling van de woningmarkt niet leidt tot een waterscheiding van huishoudens: huishoudens moeten de grenzen tussen de segmenten kunnen oversteken. Dat laatste lijkt nog wel mogelijk te zijn. Zo komt aan de onderkant van de huursector 75% van de huishoudens na verhuizing terecht in een ander deel van de woningmarkt.

Onderkant huursector vormt opstapje

De onderkant van de huursector lijkt derhalve als een soort opstapje te functioneren naar de andere segmenten. Tenminste voor dat deel van de huishoudens dat in staat is, zegge, omhoog te verhuizen. Wanneer we het profiel van degenen die wegtrekken vergelijken met het profiel van degenen die binnen dit segment verhuizen, dan zijn de verschillen duidelijk. Degenen die binnen dit segment verhuizen zijn relatief jong (55% onder 30 jaar), veelal alleenstaand en met een laag inkomen (78% behoort tot de zogeheten doelgroep).



Degenen die vanuit de onderkant van de huursector verhuizen naar de koopsector zijn niet meer zo jong en hebben vooral een hoger inkomen (nog maar 11% behoort tot de doelgroep). Ook bij degenen die verhuizen vanuit het wat duurdere huursegment zien we dit soort verschillen.

Alleen via inkomen segmentatie te overbruggen

Dit betekent dat huishoudensamenstelling en met name inkomenspositie cruciaal zijn voor de wooncarrière. Omdat samenwonenden per definitie over een dubbele inkomen kunnen beschikken in vergelijking met alleenstaanden, behoren met name de alleenstaanden tot de laagste inkomensgroepen. Concreet is dus het inkomen bepalend of een huishouden een brug kan slaan over de scherpe scheiding tussen verschillen (prijs)segmenten op de woningmarkt. Wie in de loop van zijn leven carrière weet te maken en een hoger inkomen weet te verwerven, lukt het over het algemeen ook wel de duurdere en kwalitatief meer aantrekkelijke delen van de woningvoorraad te bereiken. Wie daar niet in slaagt, is aangewezen op de minder gewaardeerde delen van de voorraad.

8.4 Gaten in het aanbod

Een behoorlijk inkomen is dus belangrijk, maar toch biedt het beslist nog geen garantie op de woningmarkt. Dat komt op de eerste plaats doordat het aanbod op de woningmarkt niet optimaal en snel reageert op de ontwikkeling aan de vraagzijde.

Trage bouwreactie maakt van woningmarkt een veiling

Zo is de nieuwbouwproductie in de afgelopen twintig jaar gedaald van 120.000 naar 70.000 per jaar (de aantallen gaan nu gelukkig weer omhoog). En ook de kwalitatieve samenstelling van de nieuwbouw sluit niet voldoende snel aan bij de veranderingen in de consumentenvoorkeuren. De op- en neergaande lijn in de belangstelling voor de koopsector van de laatste jaren, zien we immers niet terug in de differentiatie van de nieuwbouw. Kortom: het aanbod reageert te beperkt op de wensen van de consument. Zo lijkt de woningmarkt - met een inelastisch woningaanbod - soms meer op een veiling dan op een heuse markt.

Bovendien gaten in woningaanbod

Er speelt nog iets anders mee. Hoofdstuk 5 toonde al dat de prijs-kwaliteitverhouding in de huursector niet optimaal is. Op

lokaal en regionaal niveau kunnen bovendien soms bepaalde prijssegmenten vrijwel ontbreken. Daardoor is in sommige regio's of steden sprake van gaten in het woningaanbod. Een illustratie hiervan is - als willekeurig voorbeeld - de situatie in de gemeente Den Haag.

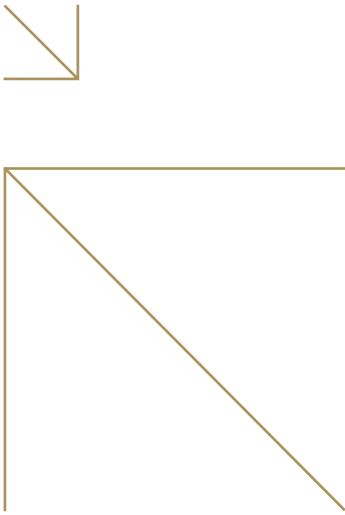
Voorbeeld: de gaten in de Haagse woningmarkt

In de navolgende grafieken staan enkele kerncijfers voor Den Haag bijeen: de linker grafiek toont de kerncijfers voor de huursector, de rechter voor de koopsector. Hierbij is om te beginnen aangegeven (in de balken) hoeveel huur en koopwoningen er zijn in de tien landelijk onderscheiden prijsdecielen. Op landelijk niveau bevat elk deciel 10% van de voorraad. In Den Haag is de huursector redelijk egaal verdeeld over de 10 decielen, maar in de koopsector in het eerste deciel royaal vertegenwoordigd terwijl het 4e en 6e deciel vrijwel ontbreken.

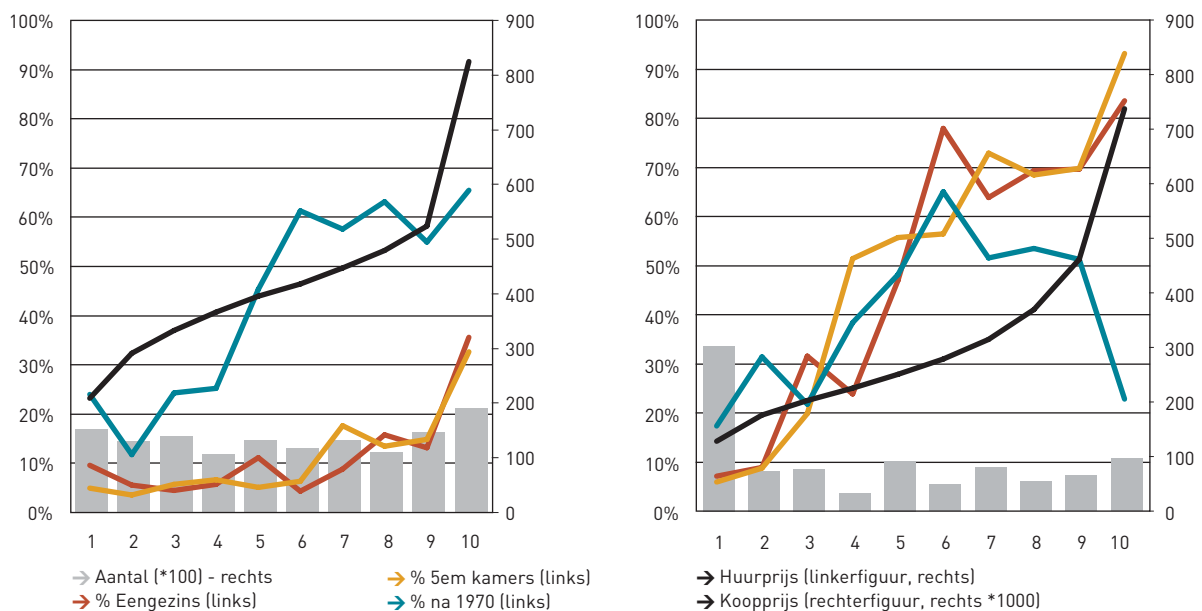
Verder is per deciel een aantal kwaliteitskenmerken weergegeven. De huursector blijkt in Den Haag voor slechts een zeer klein deel uit eengezinswoningen te bestaan (ook in het 10e deciel met hoge huurprijzen) en ook zijn er weinig woningen met 5 of meer kamers. Met elk deciel loopt wel het aandeel redelijk recent (na 1970) gebouwde huurwoningen op en natuurlijk loopt de huurprijs op.

In de koopsector liggen de verbanden anders. Daar gaat een hogere prijs in het algemeen samen met meer grote woningen en meer eengezinswoningen.

Nu bestaat de huursector in Den Haag voor 80% uit meergezinswoningen met maximaal 4 kamers. Wil de consument daar niet wonen dan zijn er in de stad natuurlijk ook koopwoningen te vinden. Uit bijgaande grafiek blijkt dat er vrij veel goedkope koopwoningen staan: het eerste deciel is ruim vertegenwoordigd. Deze woningen kosten net boven de € 100.000. Maar ook die goedkope koopwoningen zijn (zo blijkt uit de rechter grafiek) veelal kleine appartementen. Een grote eengezinswoning kost hier veel meer. Doordat een aantal decielen in de koopsector ontbreekt, is het erg moeilijk voor een Hagenaar in kleine stapjes een wooncarrière te maken binnen de stad. Voor een wat betere en niet al te dure koopwoning moet hij in Zoetermeer zijn.



Figuur 8.2 Kenmerken van de voorraad huurwoningen per prijsdecil (links) en koopwoningen per prijsdecil (rechts), Den Haag 2006



8.5 Wat nu

Het geheel overziend kunnen we een totaalbeeld schetsen. De analyses blijken in drie centrale thema's samen te vatten. Voor elk van deze constateringingen kunnen aanbevelingen worden gedaan.

Constatering 1: Er is een kwantitatief tekort

Ten eerste is er een kwantitatief tekort op de woningmarkt. Er zijn op dit moment weliswaar geen grote maatschappelijke problemen onder de starters, maar de beperkte ruimte op de woningmarkt laat te weinig beweging toe. Verhuisbewegingen zijn nodig om mensen naar hun zin te laten wonen, daarom moet de doorstroming op gang worden gebracht. Maar de schuifpuzzel van de woningmarkt beweegt te stug.

→ Conclusie: Bouwen, bouwen, bouwen

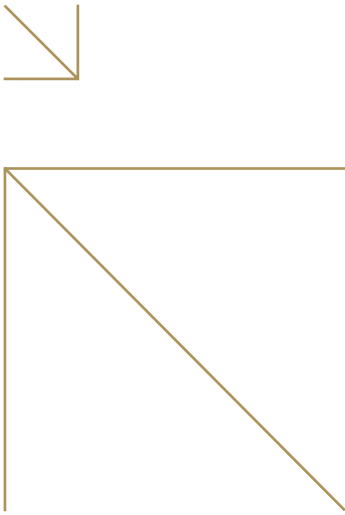
Breed in de sector moet de overtuiging gaan heersen dat er - ook in de 21e eeuw - nog een enorme bouwopgave ligt. Er is anno 2006 helaas nog steeds te weinig ruimte op de woningmarkt.

Constatering 2: De koopsector is te beperkt toegankelijk en bovendien kwetsbaar

Op de tweede plaats is duidelijk dat de markt gesegmenteerd is, met name is er een kloof tussen de huur- en de koopsector. De huurtoeslag stelt de huursector open voor grote groepen. De koopsector is daarentegen door de opgelopen prijzen steeds minder toegankelijk voor wie nog geen eigenaar-bewoner was. In de afgelopen jaren is dit overigens voor een belangrijk deel opgeroepen door de voortdurend dalende hypotheekrente. Zou de rente weer stijgen, dan ontstaat een serieus probleem - met als afgeleid risico dat de bouwproductie als geheel in gevaar komt.

→ Conclusie: Verbreed de toegang tot de koopsector

De koopsector zou beter toegankelijk moeten worden gemaakt ook voor huishoudens zonder eigen vermogen. Daaraan kunnen allerlei denkbare maatregelen bijdragen, zoals subsidies voor koopstarters, maatschappelijk geboden eigendom en nieuwe financieringsconstructies.



Constatering 3: Het nieuwe aanbod reageert te langzaam op de vraag

Tot slot is het aanbod niet optimaal afgestemd op de wensen van de consument. Voor de grote bestaande voorraad is dat begrijpelijk, maar ook de nieuwbouw sluit niet voldoende op de vraag aan. Vooral op lokaal en regionaal niveau is dat een probleem: door de gaten in het aanbod kan de consument niet in kleine stapjes een wooncarrière maken binnen zijn eigen omgeving.

→ **Conclusie: Flexibiliteit in bouwprogramma's, maatwerk voor de regio en voldoende variatie**

De nieuwbouw moet echt meer strategisch ingezet worden om tekortkomingen op de markt te compenseren. In het algemeen zouden de bouwprogramma's zo flexibel moeten worden ingericht, dat beter en alerter ingespeeld kan worden op de voorkeuren van de consument. Een betere afstemming op de vraag vergemakkelijkt toch al de realisatie en afzet van het bouwprogramma. Daarbij is op lokale en regionale schaal maatwerk noodzakelijk: bouwen wat aansluit bij de wensen van de lokale consument. Belangrijk is hierbij alert te blijven op een breed en voldoende gevarieerd aanbod.

Deel 4: Enkele bijzondere doelgroepen



9. Kwetsbare doelgroepen

Tot slot krijgt een aantal belangrijke - want kwetsbare - doelgroepen van woonbeleid de aandacht. Dit zijn: starters en allochtonen. Voor goed onderbouwde beleidsinterventies is namelijk inzicht nodig in de woonsituatie, het gedrag en mogelijke belemmeringen voor deze doelgroepen.

9.1 Het perspectief voor jongeren en starters

Deze paragraaf kijkt naar de woonwensen van de starters zoals ze die geuit hebben in het WoON 2006. We bekijken of hun wensen op eenzelfde niveau liggen als van andere woningzoekenden. Bovendien bekijken we hoeveel geld starters over hebben voor het wonen.

De meeste mensen zetten hun eerste stappen op de reguliere woningmarkt ergens tussen hun twintigste en dertigste verjaardag. Soms komen deze jonge mensen direct vanuit het ouderlijk huis op de woningmarkt. Soms ook gaan ze eerst op kamers wonen en bereiken ze via zulke tussenstappen de echte woningmarkt. In hoofdstuk 8 is dit proces beschreven en is ook aangegeven dat er in 2006 176.000 urgente starters uitkeken naar een woning. Aangezien de afgelopen twee jaar

ongeveer 200.000 starters per jaar een woning betrokken hebben, mogen starters globaal gesproken rekenen op een gemiddelde wachttijd van ongeveer een jaar.

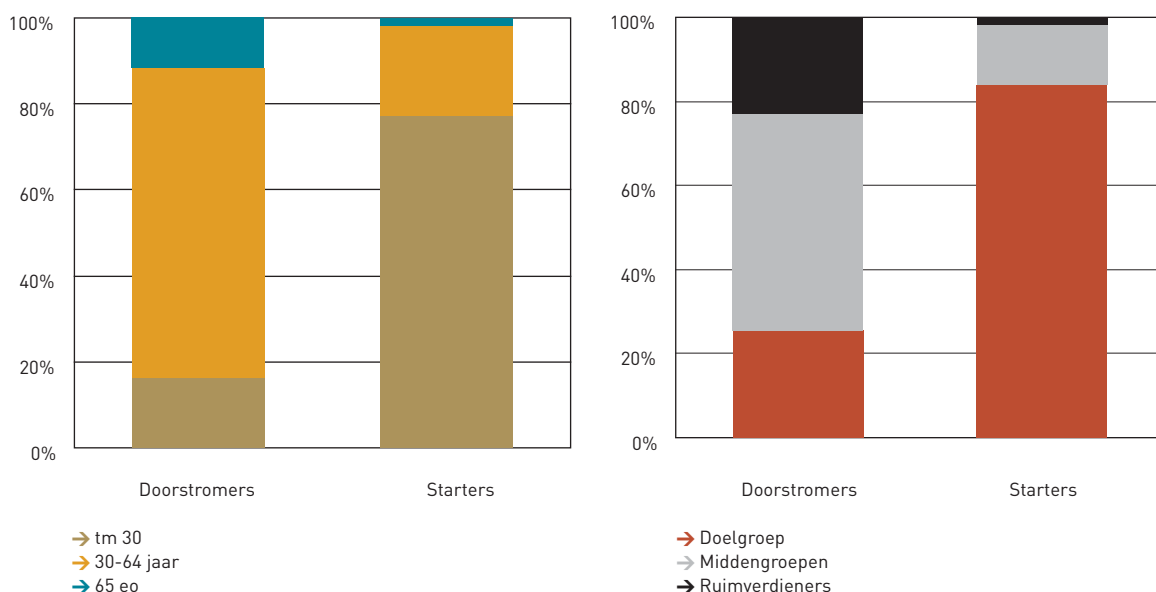
Starter: jonger en met lager inkomen dan doorstromers

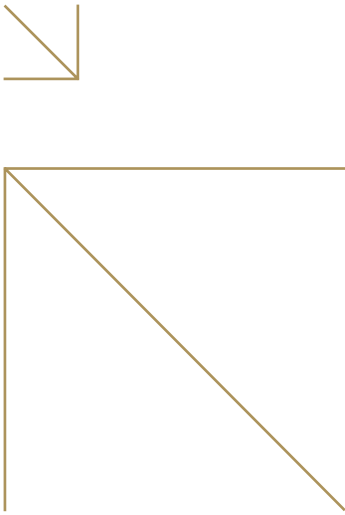
In welk opzicht zijn starters anders? Een paar cijfers. In vergelijking met de doorstromers zijn de starters jonger en hebben zij een lager inkomen. Van de starters behoort 85% tot de doelgroep, terwijl dat bij de doorstromers maar 25% is. Dat komt overigens niet doordat starters lager opgeleid zijn. Het lagere inkomen is met name het gevolg van het feit dat jonge huishoudens soms nog niet werken (maar studeren), of pas kort werken en nog carrière moeten maken.

We zien verder dat starters in het algemeen redelijk bescheiden woonwensen aan de dag leggen. Het merendeel van de starters zoekt een klein appartement, veelal in de huursector. En de relatief kleine groep die wil kopen, zoekt in het algemeen een woning in het goedkoopste deel van de koopsector.

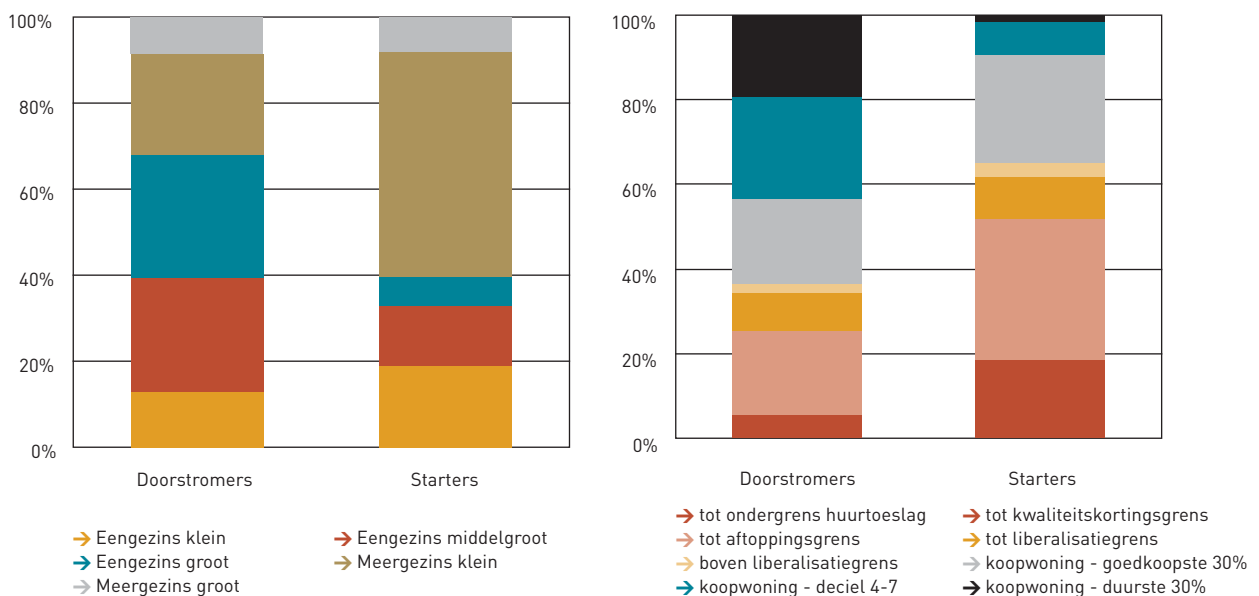
Verder richten starters zich iets meer op de centraal

Figuur 9.1 Starters en doorstromers naar leeftijd (links) en naar inkomensniveau (rechts), 2006





Figuur 9.2 Wensen van starters en doorstromers naar soort woning (links) en naar eigendom en prijsklasse (rechts), 2006



stedelijke woonmilieus, maar lang niet alle starters zijn van plan daar hun wooncarrière te beginnen. Starters voelen zich dus ook prima thuis - tussen andere en oudere huishoudens - in buiten centrum milieus maar ook in meer dorpse milieus.

Maar 15% wil echt nieuwbouw

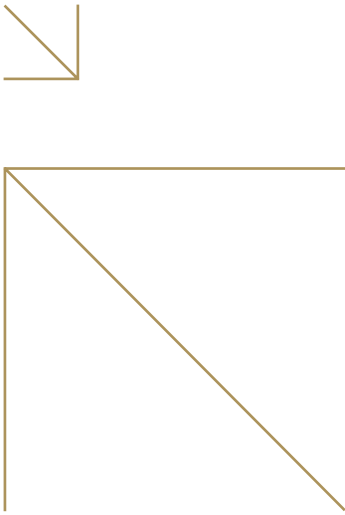
Wat wel opvalt is dat starters doorgaans niet staan te wachten op een nieuwbouw woning. Van de doorstromers heeft bijna 30% echt voorkeur voor een nieuwbouwwoning. Bij de starters ligt dat percentage de helft lager. Dit zien we terug in alle woonmilieus: zowel in de stad als daarbuiten hebben de doorstromers meer oren naar een nieuwbouwwoning dan de starters.

Dit verschil blijkt overigens samen te hangen met de mate waarin starters willen huren of kopen. De starters die willen kopen zijn net zo gericht op een nieuwbouw woning als de doorstromers. Maar het grote verschil ligt bij de starters die willen huren: die zijn amper tot niet geïnteresseerd in een nieuwbouw woning.

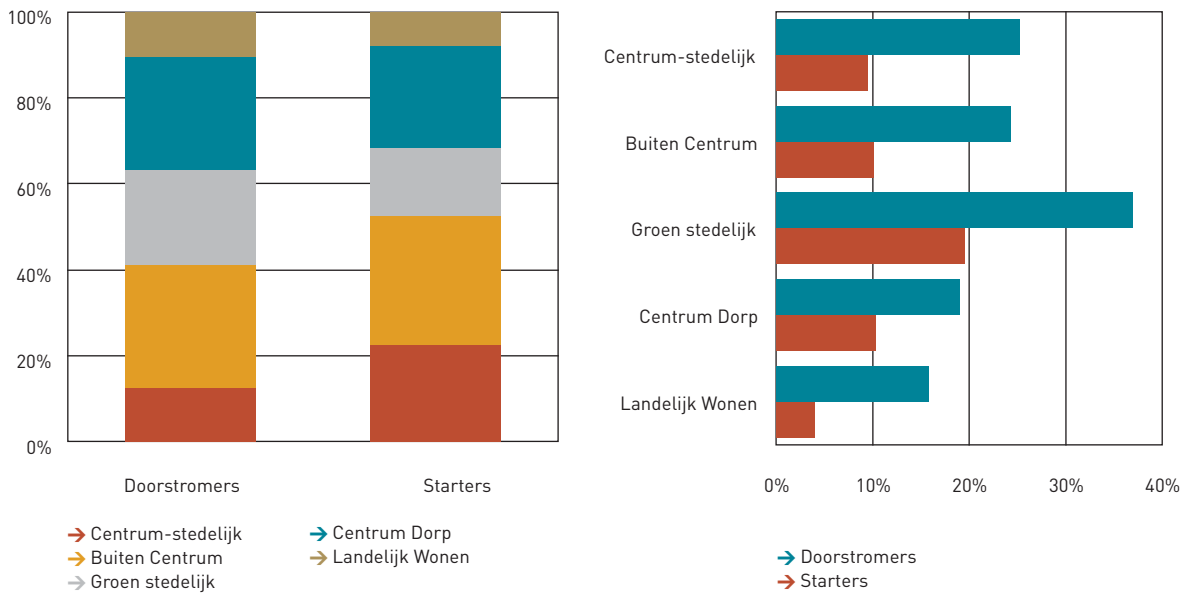
Starters willen relatief meer betalen

Ook in andere opzichten stellen starters zich redelijk bescheiden en toch ook tamelijk realistisch op. In het algemeen vragen starters minder vierkante meter woonruimte dan doorstromers - ook als ze binnen hetzelfde prijssegment zoeken. Waar doorstromers in de huursector tot de aftoppingsgrens 75 m² woonruimte zoeken, nemen starters genoeg met minder dan 60 m². Dat betekent dat starters per vierkante meter in feite bereid zijn meer te betalen.

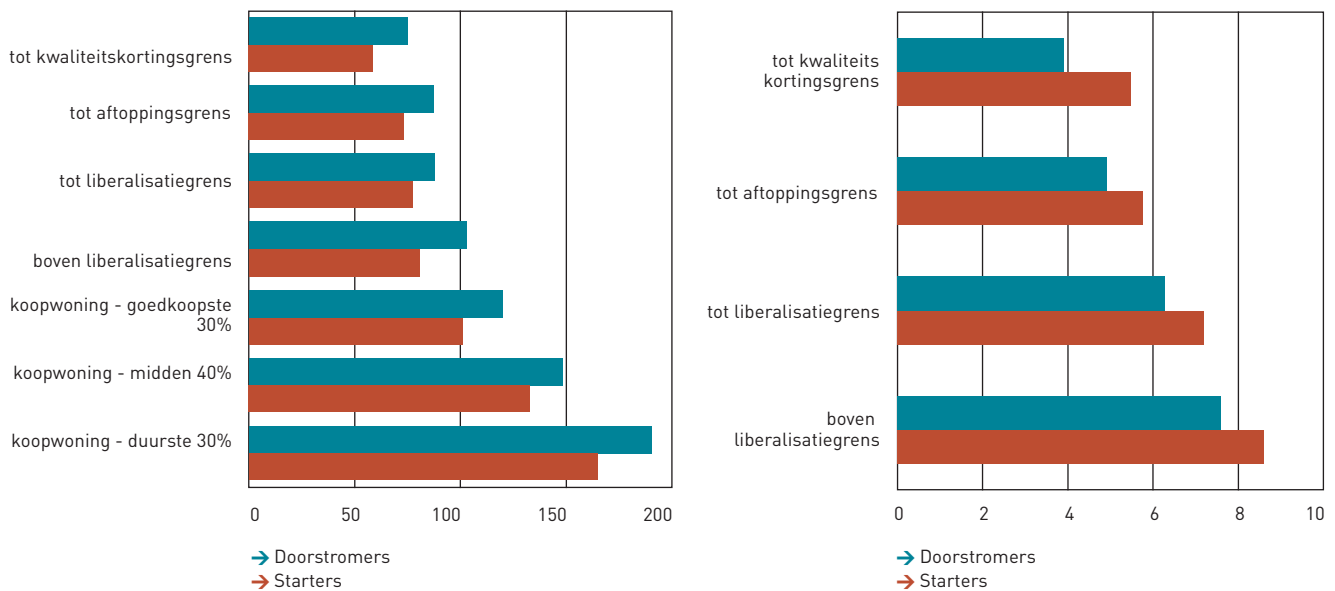
Tot zover de wensen van de starters zoals geuit in het WoON 2006. Maar maken ze die wensen en met name die bereidheid om te betalen ook waar in de praktijk? Dat blijkt inderdaad het geval te zijn wanneer we de groep die gestart is op de woningmarkt vergelijken met de doorstromers. Dan blijkt dat degenen die recent gestart zijn vergelijkbare of zelfs hogere woonlasten betalen dan de doorstromers. De zgn. huur- en koopquote van starters is minstens net zo hoog als bij de doorstromers het geval is.

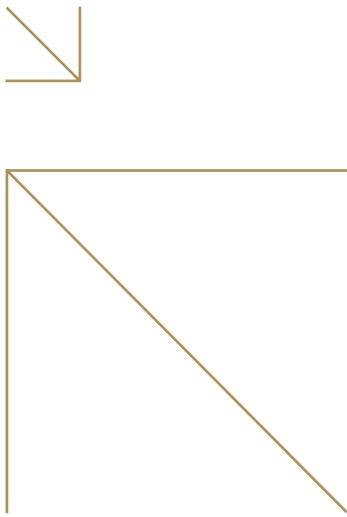


Figuur 9.3 Wensen van starters en doorstromers wat betreft woonmilieu (links) en het percentage dat een nieuwe woning ambieert (rechts), 2006



Figuur 9.4 Wensen van starters en doorstromers wat betreft woonoppervlak in m² (links) en de prijs die men maandelijks wil betalen in de huursector per m² (rechts), 2006





Starters: volwassen woonconsumenten met een beperkt budget

De algehele conclusie is dan ook dat starters wel op een aantal punten anders zijn dan het gemiddelde huishouden - onder meer in het inkomen. Maar ook dat ze een alleszins volwassen wensenpatroon op tafel leggen met een bijbehorende bereidheid redelijk te betalen voor hun woning.

9.2 Alloctonen zijn niet anders

Ongeveer 20% van de inwoners en huishoudens in ons land is niet van autochtone herkomst. De grootste groep wordt gevormd door de eerste generatie niet-westerse alloctonen (8%). Daarna komt de groep eerste generatie westerse alloctonen (5%). De tweede generatie westerse alloctonen is vrijwel even groot (5%). Het kleinst is de groep tweede generatie niet-westerse alloctonen (goed 1%).

In grote steden 40% allochtoon, daarbuiten 16

In de vier grote steden is het aandeel van de alloctonen veel groter dan daarbuiten. In de vier grote steden bestaat ongeveer 40% van de huishoudens uit alloctonen. In de

rest van de Randstad ligt dat percentage op ongeveer 16%. Vergelijkbare percentages treffen we aan buiten de Randstad.

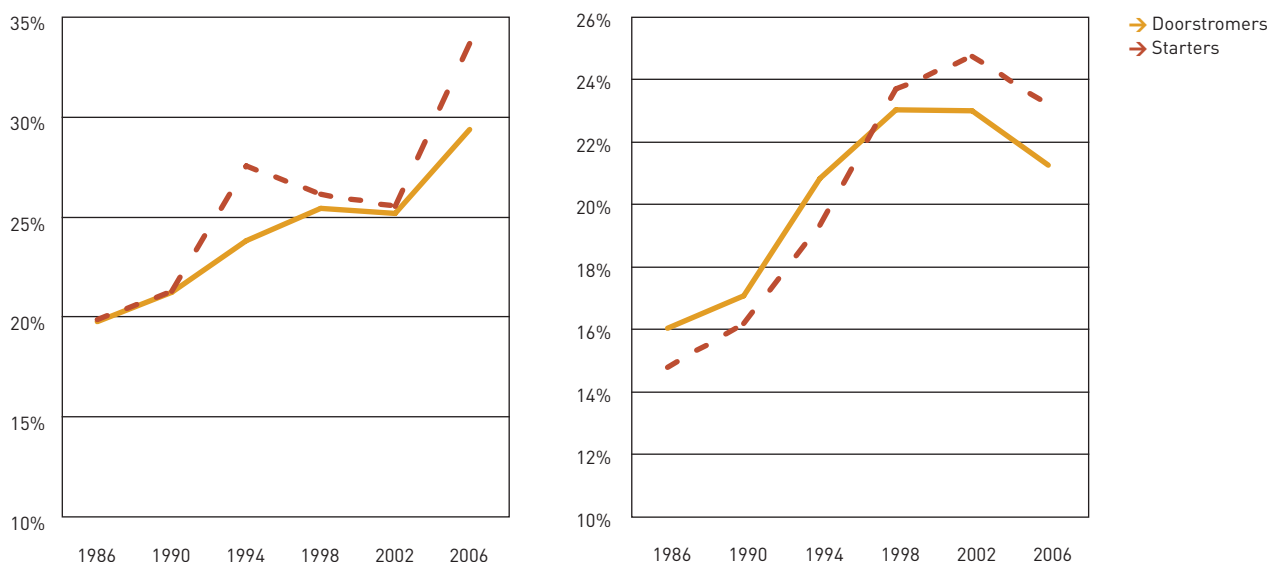
Eerste generatie niet-westerse alloctonen laagst opgeleid

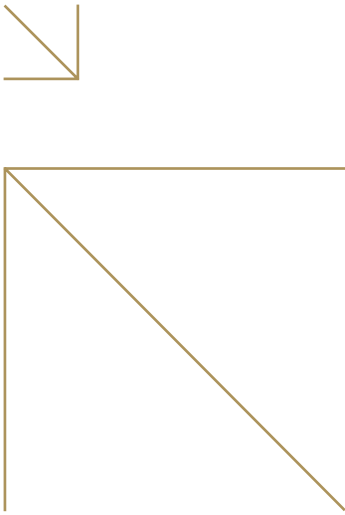
De eerste generatie niet-westerse alloctonen is niet alleen de grootste groep. Het is ook de groep die in een aantal opzichten het meest verschilt van het gemiddelde. Een groot deel is namelijk laag opgeleid, het inkomen ligt er lager dan gemiddeld en een groot deel behoort tot de doelgroep. De belangrijkste verklaring voor het lage inkomen is gelegen in het feit dat deze groep laag opgeleid is. Want opleiding en leeftijd (ervaring) spelen een belangrijke rol bij de inkomensontwikkeling. Met een hoger opleidingsniveau is een hoger inkomen haalbaar, waarbij overigens de meeste mensen rond hun vijftigste levensjaar de top van hun inkomen bereiken.

Vooral eerste generatie niet-westers verdient minder dan autochtoon...

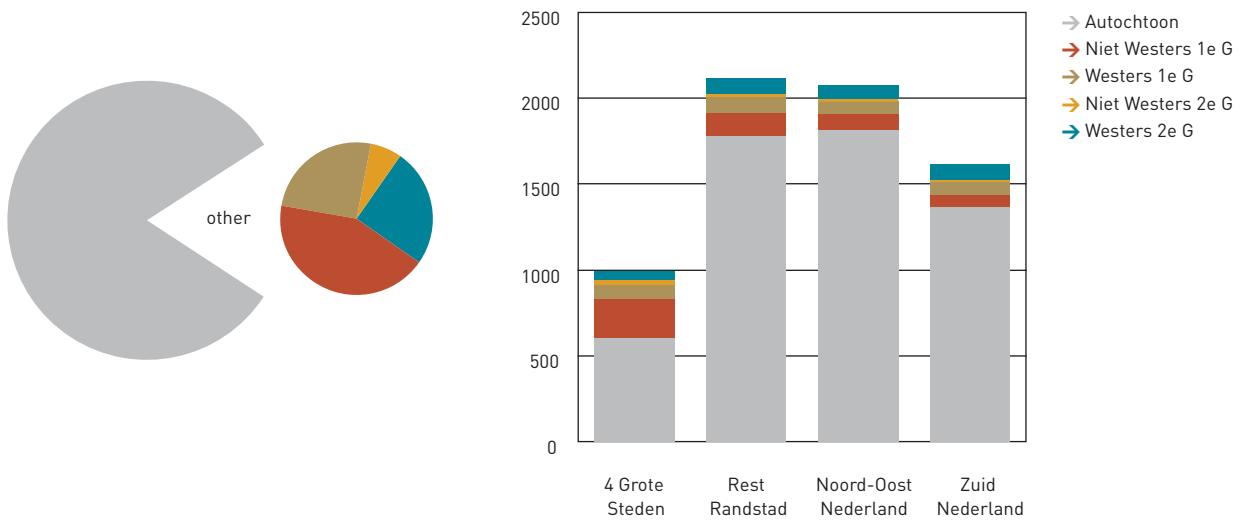
Autochtone Nederlanders blijken, gelet op leeftijd en opleiding, gemiddeld een iets hoger inkomen te hebben dan alloctonen. Hier is het beeld geschetst voor de hoger opgeleiden, maar de laag en middelhoog opgeleiden laten

Figuur 9.5 Huurquote (links) en koopquote (rechts) van starters en doorstromers, 1986-2006

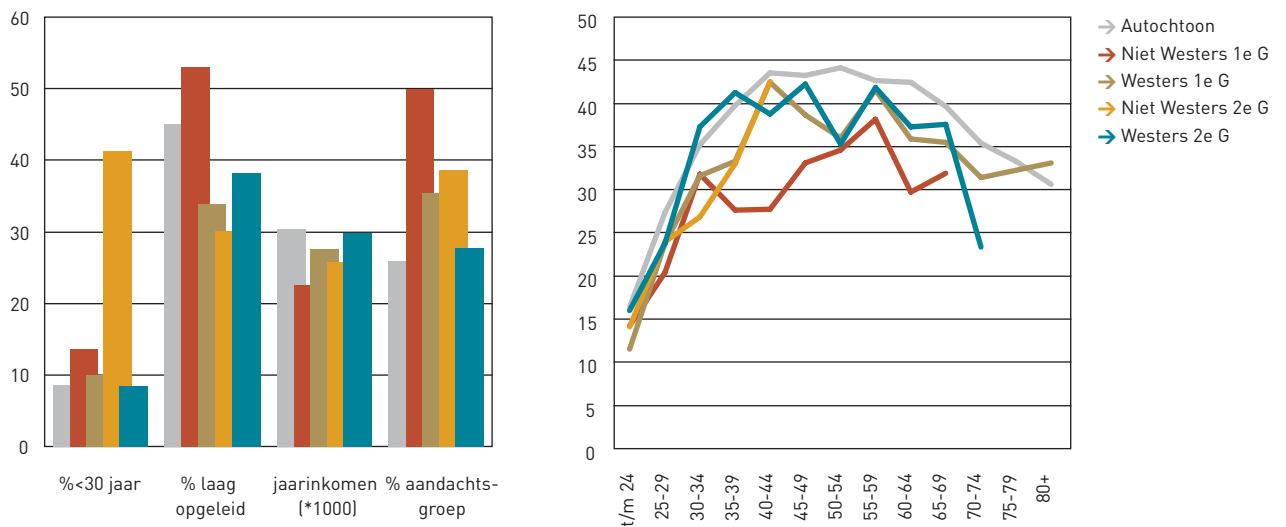


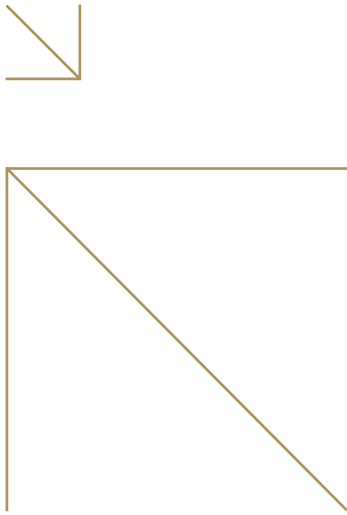


Figuur 9.6 Totaal aantal huishoudens in Nederland naar herkomst (links) en het aantal huishoudens naar herkomst in de grote steden en de rest van het land, 2006



Figuur 9.7 Profiel van autochtone en allochtone huishoudens (links) en het gemiddeld inkomen naar leeftijd en herkomst van hoog opgeleide huishoudens (rechts), 2006





Figuur 9.8 Het percentage huishoudens in een koopwoning (links) en het percentage in huurwoningen boven de kwaliteitskortingsgrens (rechts) naar leeftijd en herkomst, 2006⁷



eenzelfde beeld zien.

Daarbij vallen opnieuw de eerste generatie niet-westerse allochtonen het meest op. Onder deze groep blijft het inkomen duidelijk achter. Niet eens zozeer bij de jongeren - die blijken niet zoveel minder te verdienen dan autochtonen. Maar vooral de wat ouderen verdienen beduidend minder dan autochtone Nederlanders. De reden is niet geheel zeker. Een meer diepgaande analyse zou in moeten gaan op het hebben van werk of een uitkering, het aantal uren dat men werkt, de mate waarin een huishouden uit tweeverdieners bestaat, de aansluiting tussen opleiding en uitgeoefend beroep, etc.

...maar huurt wat duurder

Omdat het inkomen - zoals we eerder gezien hebben - van grote invloed is op de positie die iemand kan verwerven op de woningmarkt, is de groep eerste generatie niet-westerse allochtonen ook echt anders gehuisvest dan gemiddeld. Slechts een klein deel is eigenaar-bewoner. Toch is deze groep

niet oververtegenwoordigd in de goedkoopste huurwoningen (onder de kwaliteitskortingsgrens). Meer dan gemiddeld wonen deze mensen in de wat duurdere huursector (boven de kwaliteitskortingsgrens). Van de jongere leeftijdsgroepen woont 50% in dit deel van de huursector. Bij de wat ouderen loopt dat percentage op naar 60 tot 70%.

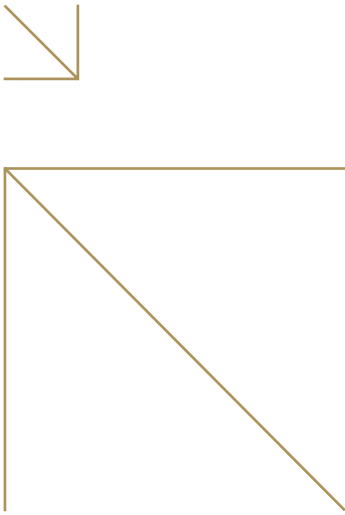
Allochtone Nederlanders willen niet méér verhuizen

Toch is de verhuiscapaciteit onder allochtonen niet ze heel veel anders dan onder de autochtone Nederlanders. In het algemeen zijn jonge allochtone huishoudens - van verschillende nationaliteit - wel iets meer verhuiscapaciteit, maar het verschil is beperkt. Wel is duidelijk dat de oudere eerste generatie niet-westerse allochtonen opmerkelijk graag zijn woning zou willen inruilen voor een andere woning.

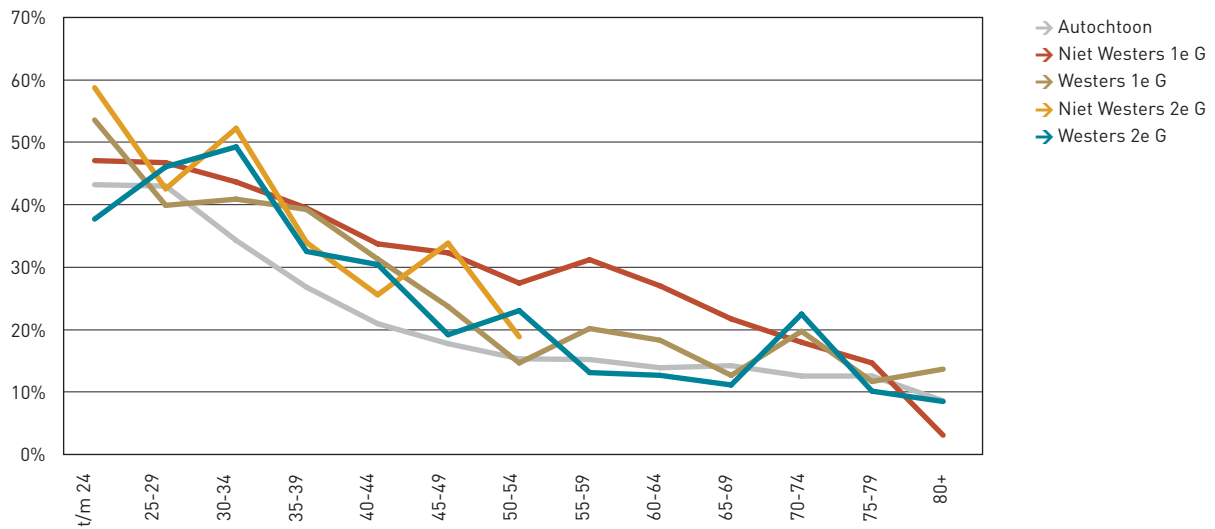
Relatief weinig interesse voor kopen

De verhuiscapaciteit van degenen die willen verhuizen laten vrijwel geen verschil zien tussen autochtonen en allochtonen waar het gaat om het soort woning en het aantal kamers. Waar allochtonen nu vaak wonen in een (kleine) meergezins-

⁷ In de grafiek zijn groepen die beperkt voorkomen in de steekproef van het WoON niet weergegeven. De grens is gelegd bij 2000 huishoudens, wat overeenkomt met circa 10 tot 12 respondenten

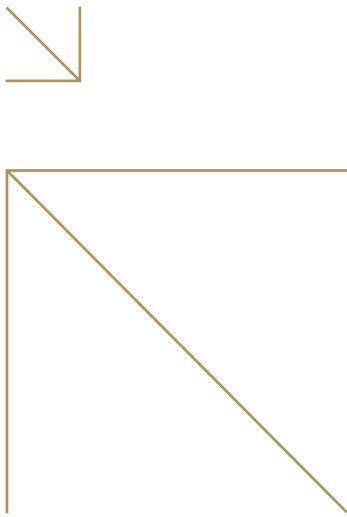


Figuur 9.9 Het percentage huishoudens dat (eventueel, wel resp. beslist) wil verhuizen naar leeftijd en herkomst, 2006



Figuur 9.10 Huidige woonsituatie en gewenste woonsituatie naar herkomst naar type en grootte (links) en naar eigendom en prijs (rechts), 2006





huurwoning, willen ze die woning graag verruilen voor een eengezinswoning. Maar bij de keuze tussen huren of kopen, en bij de prijs die men bereid is te betalen, zijn er wel verschillen. Met name van de eerste generatie niet-westerse allochtonen wil maar een bescheiden deel een woning kopen. Een fors deel kiest voor een huurwoning tot de aftoppingsgrens (tussen € 330 en € 500 per maand). Bij de andere groepen allochtonen (westers en/of tweede generatie) is er wel de nodige belangstelling voor koopwoningen.

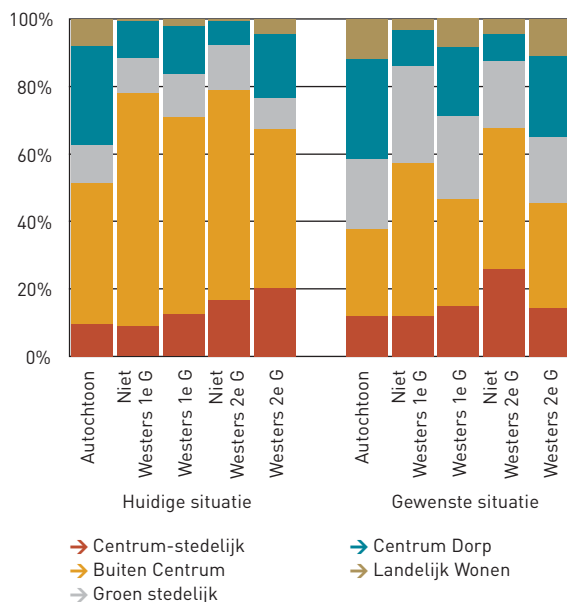
Blijven graag stedelijk wonen - maar wel wat groener

We sluiten dit rapport af met een laatste blik op de ruimtelijke aspecten van het wonen. Allochtonen wonen de facto meer in de stad dan autochtone Nederlanders. Ongeveer 80 tot 90% van hen woont in een stedelijk milieu terwijl dat percentage bij de autochtonen ligt op 63%.

Autochtone Nederlanders en de westerse allochtonen zouden na een verhuizing de stad graag achter zich laten. Bij de

niet-westerse allochtonen is dat niet het geval⁸. Die willen ook na een verhuizing voor bijna 90% in de stedelijke milieus blijven wonen. Wel wil deze groep op grote schaal hun huidige buiten-centrum milieu verruilen voor een meer groene stadsomgeving.

Figuur 9.11 Het huidige woonmilieu en het gewenste woonmilieu naar herkomst, 2006

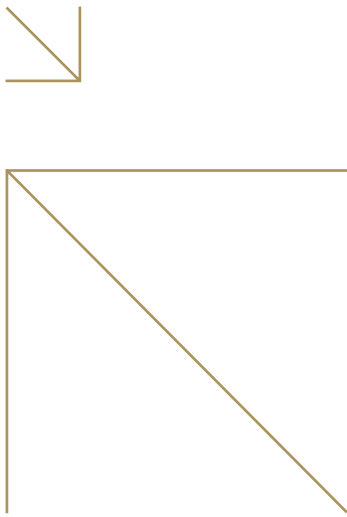


⁸ In de literatuur blijkt dat na correctie voor sociaal-economische kenmerken en huidige woonmilieu, deze verschillen tussen niet-westerse allochtonen en autochtonen geheel of goeddeels verdwijnen.

Begrippenlijst

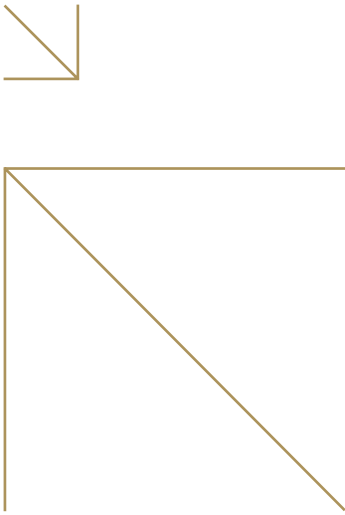
- **56 wijken** - in 2003 zijn door de toenmalige Minister Dekker van VROM, op voordracht van gemeenten, 56 wijken geselecteerd voor de zogeheten prioritaire wijkaanpak. In deze wijken is het met de leefbaarheid slecht gesteld en is versnelling in de aanpak van de stedelijke vernieuwing noodzakelijk en mogelijk. De aanpak van de geselecteerde wijken kan zich concentreren op deelgebieden binnen die wijken. De wijken worden ook aangeduid als de 'aandachtswijken' en de 'prioriteitswijken'. In 2007 worden door Minister Vogelaar van Wonen, Wijken en Integratie wijken geselecteerd in het kader van de kabinetsdoelstelling 'van probleemwijk naar parachtwijk'.
- **allochtoon** - persoon van wie ten minste één ouder in het buitenland is geboren.*
- **allochtoon, eerste generatie** - persoon die zelf in het buitenland is geboren en van wie ten minste één ouder in het buitenland is geboren.*
- **allochtoon, tweede generatie** - persoon die in Nederland is geboren en van wie ten minste één ouder in het buitenland is geboren.*
- **allochtoon** - niet-westers - allochtoon met als herkomstgroepering een van de landen in de werelddelen Afrika, Latijns-Amerika en Azië (excl. Indonesië en Japan) of Turkije. Op grond van hun sociaal-economische en sociaal-culturele positie worden allochtonen uit Indonesië en Japan tot de westerse allochtonen gerekend.*
- **cohort** - een leeftijdsklasse: een groep personen die gedurende een bepaalde periode, bijvoorbeeld een kalenderjaar, eenzelfde (demografische) gebeurtenis heeft meegemaakt.*
- **deciel** - is een 10% groep. Als alle waarnemingen van laag naar hoog gesorteerd worden, ontstaan 10 decielen. In deze rapportage wordt bijvoorbeeld de voorraad huur- en koopwoningen in 10 prijsdecielen verdeeld.
- **doelgroep** - de groep huishoudens met een belastbaar jaarinkomen onder de grens waarop men in aanmerking komt voor huurtoeslag. In onderstaande tabel zijn de grensbedragen weergegeven. Vanaf 1-1-2006 is de huursubsidie vervangen door de huurtoeslag.
- **doorstromer** - huishouden dat binnen Nederland verhuist en zowel voor als na de verhuizing de hoofdbewoner van een zelfstandige woning is. De vorige woning is na de verhuizing beschikbaar voor nieuwe bewoners.

	<u>WBO 1998</u>	<u>WBO 2002</u>	<u>WoON 2006</u>
Eenpersoonshuishouden < 65 jaar	€ 16.563	€ 16.949	€ 18.925
Eenpersoonshuishouden ≥ 65 jaar	€ 13.954	€ 15.043	€ 16.825
Meerpersoonshuishouden < 65 jaar	€ 21.691	€ 22.712	€ 25.375
Meerpersoonshuishouden ≥ 65 jaar	€ 18.151	€ 19.625	€ 21.925
Tijdvak	1-7-1997 / 30-6-1998	1-7-2001 / 30-6-2002	1-7-2005 / 30-6-2006



- **grote steden** – in dit rapport de 4 grote steden: Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht.
- **huurtoeslag** – door de Belastingdienst uitgekeerde toeslag aan huurders die in verhouding tot hun inkomen duur wonen. Woningen met een huurprijs lager dan de ondergrens van de huurtoeslag, komen niet voor subsidie in aanmerking. Verder wordt iedere huurder geacht een bepaald bedrag aan huur altijd zelf te kunnen betalen, ongeacht de hoogte van het inkomen. Dit is de normhuur en hierover ontvangt dus niemand huurtoeslag. Voor het deel van de huur tussen de normhuur en de zogenaamde kwaliteitskortingsgrens krijgt degene die voor huurtoeslag in aanmerking komt 100% toeslag. Boven de kwaliteitskortingsgrens wordt 75% van de huur door huurtoeslag gedekt tot een maximum huurbedrag. Dit bedrag, de aftoppingsgrens, verschilt voor één- of tweepersoonshuishoudens en voor drie- of meerpersoonshuishoudens. In bijzondere gevallen kan over het daarboven resterende huurbedrag tot de liberalisatiegrens nog voor 50% door huurtoeslag gedekt worden.
- **kooprijzen** – Er is geen wet of regelgeving voor een indeling in kooprijksklassen. In dit rapport wordt een onderzoeksmatige indeling gehanteerd:
 - laag prijssegment: de 30% goedkoopste woningen,
 - middensegment: de 40% woningen tussen het lage en hoge prijssegment,
 - hoog prijssegment: de 30% duurste woningen.
- **reguliere woning(markt)** – (de markt van) zelfstandige koop- en huurwoningen. Andere woonvervlijven, zoals bijvoorbeeld studentenhuizen, kamerverhuur, woonboten, etc. worden onzelfstandige woonruimten genoemd.
- **ruimverdiener** – in dit rapport huishoudens met een besteedbaar huishoudensinkomen hoger dan € 40.000.
- **semi-starter** – een huishouden dat na verhuizing geen woning achterlaat. Met name gaat het hier woningvraag als gevolg van (echt)scheidingen en sloop van woningen.
- **starter** – een huishouden dat na verhuizing hoofdbewoner is en dat nieuw gevormd (huwelijk, samenwonen, scheiding, zelfstandig wonen) of geïmmigreerd is, of voor de verhuizing geen hoofdbewoner van een woning was. Hoe groot de groep starters is hangt af van het criterium voor de zoekactiviteit van de starter. In de meest ruime definitie

	WBO 1998	WBO 2002	WoON 2006
T/m ondergrens huurtoeslag	€ 149	€ 166	€ 192
T/m kwaliteitskortingsgrens	€ 261	€ 299	€ 331
T/m aftoppingsgrens 1 of 2-persoons- huishouden	€ 373	€ 427	€ 474
T/m aftoppingsgrens 3+persoons- huishouden	€ 400	€ 458	€ 508
T/m liberalisatiegrens	€ 492	€ 542	€ 604
Boven liberalisatiegrens	> € 492	> € 542	> € 604
Tijdvak huurtoeslag	1-7-1997 / 30-6-1998	1-7-2001 / 30-6-2002	1-7-2005 / 30-6-2006



geeft de starter alleen aan dat hij of zij verhuiscapabel is. Dit wordt gevolgd door 'vragers in de markt' waarvoor geldt dat ze verhuiscapabel zijn en minimaal één zoekactie hebben ondernomen. De meest strenge definitie is die voor 'urgente starters' waarbij naast genoemde criteria geldt dat ze direct actie ondernemen als ze een passende woning in het aanbod aantreffen.

- **woonmilieu** - de omgeving waarin de woning staat. Voor de omschrijving van de gehanteerde woonmilieu-typeringen, zie bijlage.
- **WoningBehoeftte Onderzoek (WBO)** - het vanaf 1964 om de 4 jaar uitgevoerde woningmarktonderzoek, nu opgevolgd door het Woononderzoek Nederland (WoON).
- **Woononderzoek Nederland (WoOn)** - de in 2006 geïntroduceerde onderzoeksmethode om woonwensen en woonomstandigheden in kaart te brengen. Het onderzoek vervangt het WoningBehoeftte Onderzoek (WBO) en de Kwalitatieve Woningregistratie (KWR). Zie voor meer informatie www.vrom.nl/woon.
- **woningzoekend** - het totaal aantal woningzoekenden zijn de personen die aangeven binnen twee jaar te willen verhuizen. Een persoon is actief woningzoekend als deze bovendien daadwerkelijk zoekt bijvoorbeeld door in de media advertenties te raadplegen of contact op te nemen met woningaanbieders. En tenslotte is een persoon urgent woningzoekend als deze zegt direct achter een geschikte woning in het woningaanbod aan te gaan.

*naar: CBS

Bijlage.

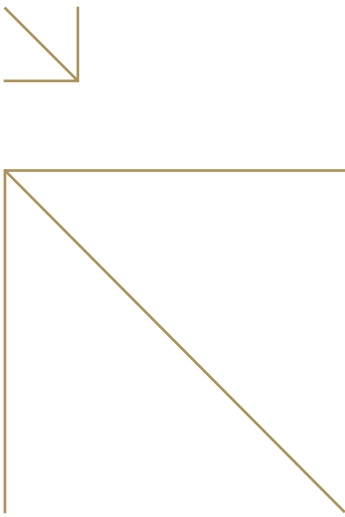
Indeling woonmilieus

Figuur A.1 Woonmilieutypologie Nederland



Tabel A.1 Kenmerken van de 13 woonmilieutypen

	N	voor- oorlogse won.	een- gezins- won.	vrij staande won.	gemidd WOZ- waarde	dichtheid woon- gebied	dicht- heid totaal	winkels per 1000 huish.	gemidd gezinnen	lage in- komens
Centrum stedelijk plus	34	63,3%	16,7%	1,8%	66,8	77,8	59,3	49,2	16,0%	39,5%
Centrum stedelijk	37	31,9%	53,2%	4,1%	67,1	42,0	27,2	96,6	18,1%	39,8%
Stedelijk VO	115	65,0%	38,2%	2,1%	60,4	65,8	36,6	18,7	25,6%	42,2%
Stedelijk NO compact	238	17,1%	37,8%	2,1%	61,1	46,6	20,4	10,8	29,6%	43,8%
Stedelijk NO grondgebonden	166	15,7%	76,1%	5,9%	73,2	32,7	11,6	9,6	38,8%	40,1%
Groen-stedelijk	196	16,7%	64,0%	11,1%	86,2	23,0	5,5	8,6	34,4%	38,1%
Centrum kleinstedelijk	78	20,8%	68,3%	9,7%	80,8	28,1	11,1	68,8	28,1%	40,9%
Kleinstedelijk	202	12,0%	70,9%	6,2%	80,1	32,6	8,6	8,4	39,5%	37,9%
Groen-kleinstedelijk	204	12,3%	80,8%	15,1%	88,9	21,1	4,6	8,6	39,7%	38,9%
Centrum-dorps	358	15,4%	88,3%	18,2%	90,7	23,2	2,9	20,6	40,8%	38,9%
Dorps	488	18,0%	94,6%	34,4%	91,9	20,6	1,1	16,3	42,8%	39,7%
Landelijk bereikbaar	1473	27,1%	91,7%	50,8%	99,1	19,9	0,4	9,4	43,8%	39,1%
Landelijk perifeer	427	33,3%	93,5%	54,4%	70,1	19,5	0,3	12,4	42,0%	43,0%
Totaal	4016	22,1%	71,0%	16,6%	80,4	27,7	2,1	18,4	36,1%	40,0%



Er zijn in het WoON 2006 twee woonmilieutyperingen opgenomen. De eerste globale indeling omvat vijf woonmilieus: (1) centrum-stedelijk, 2) buiten centrum, 3) groen stedelijk, 4) dorps en 5) landelijk wonen. Daarnaast is er een meer gedifferentieerde indeling die 13 woonmilieus omvat. Deze indeling in 13 woonmilieus kan geaggregeerd worden naar eerder genoemde vijf milieus.

We lichten hier de indeling eerst toe en geven daarna aan hoe deze opgeteld kunnen worden tot de bekende vijf typen.

Woonmilieutypologie (13)

Deze woonmilieus zijn onderscheiden op basis van stedelijkheid waarbij dichtheid, voorzieningen en bereikbaarheid belangrijke elementen zijn. Om te beginnen wordt een driedeling gemaakt naar

- Steden (met de woonmilieus 1-6),
- Kleinstedelijke woonplaatsen (met de woonmilieus 7-9),
- Dorps- en rurale plaatsen (met de woonmilieus 10-13).

Tot de steden worden de woonplaatsen gerekend die minimaal 27.500 huishoudens tellen.⁹ Binnen deze groep van de steden worden de zes grootste gemeenten (G4 plus Eindhoven en Groningen) apart onderscheiden. Deze zes gemeenten hebben met name een bijzonder stedelijk centrum milieu dat in de kleinere steden niet aanwezig is.

Tot de kleine steden horen de woonplaatsen met a) meer dan 13000 huishoudens en een dichtheid van meer dan 20 woningen per hectare; b) meer dan 10000 huishoudens en een dichtheid van meer dan 20 woningen per hectare en ofwel een percentage meergezinswoningen groter dan 10% ofwel de dichtheid van het centrum meer dan 20 woningen per hectare. De overige woonplaatsen behoren bij de dorpen.

De steden: zes woonmilieutypen

Binnen de stedelijke woonplaatsen zijn zes woonmilieutypen onderscheiden. Het eerste stedelijke woonmilieutype is centrum-stedelijk. Deze categorie bevat de centra van steden, maar ook een aantal centraal gelegen wijken net buiten het centrum. In elke stedelijke plaats is in eerste instantie één

postcodegebied als centrum aangewezen. Vervolgens is een aantal andere wijken als centrum-stedelijk aangeduid op basis van de afstand tot het centrum, het percentage werkgelegenheid in horeca, detailhandel en zakelijke diensten, de dichtheid, aanwezigheid van meergezinswoningen en de aanwezigheid van (groot)stedelijke voorzieningen (bioscoop, theater, museum). Het woonmilieu centrum-stedelijk is vervolgens uitgesplitst in twee typen. De centra van de grote steden (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht, Groningen en Eindhoven) zijn als centrum-stedelijk-plus aangeduid. De plus staat hier voor het voorzieningenniveau van de stad.

- 1 / 2 centrum-stedelijk en centrum-stedelijk-plus
- Na het onderscheiden van de centra van de steden zijn de overige wijken ingedeeld in stedelijke wijken en groenstedelijke wijken. De wijken met een hoge dichtheid zijn stedelijk genoemd, de wijken met een lage dichtheid groenstedelijk.

Binnen de stedelijke wijken zijn drie subtypen onderscheiden. De wijken die overwegend voor de oorlog gebouwd zijn, zijn stedelijk vooroorlogs genoemd. De wijken die overwegend na de oorlog gebouwd zijn, zijn onderscheiden in wijken met een groot aandeel meergezinswoningen (stedelijk naoorlogs compact) en wijken met voornamelijk grondgebonden woningen (stedelijk naoorlogs grondgebonden).

- 3 stedelijk vooroorlogs;
- 4 stedelijk naoorlogse compact;
- 5 stedelijk naoorlogs grondgebonden.

De wijken met een lage dichtheid en relatief veel groen leveren dan het 6e woonmilieu type op binnen de steden

- 6 groen stedelijk

Kleinstedelijke woonplaatsen

Voor de kleinstedelijke woonplaatsen is de driedeling gehandhaafd die de stedelijke woonplaatsen kennen in de vijfdeling. De milieus zijn:

- 7 centrum kleinstedelijk (in de vijfdeling is dit centrum-stedelijk),
- 8 kleinstedelijk (in de vijfdeling is dit het buitencentrum milieu) en
- 9 groen kleinstedelijk (in de vijfdeling is dit groenstedelijk).

⁹ Stedelijkheid wordt derhalve niet bepaald op gemeentelijk niveau maar op het niveau van de "woonplaatsen" i.e. woonkernen. Gemeenten als Haarlemmermeer en Apeldoorn tellen vrij veel inwoners die verdeeld zijn over een flink aantal niet al te grote kernen. Die kernen zijn minder stedelijk dan het inwonertal van de gemeente als geheel zou doen vermoeden.



Colofon

Bestelgegevens

Deze publicatie is te bestellen en te downloaden via www.vrom.nl
of via de Postbus 51 Infolijn, telefoon 0800-8051 (gratis) onder vermelding van VROM 7075

Datum publicatie:

Juni 2007

Deze publicatie beschrijft het onderzoek dat in opdracht van het ministerie van VROM is uitgevoerd door:
ABF Research te Delft
telefoon 015 2123748. www.abfresearch.nl



Dit is een publicatie van: **Ministerie van VROM**
→ Rijnstraat 8 → 2515 XP Den Haag → www.vrom.nl

VROM 7075/JUNI 2007

Ministerie van VROM →

staat voor ruimte, milieu, wonen, wijken en integratie. Beleid maken, uitvoeren en handhaven.

Nederland is klein. Denk groot.

