



## Titelpagina

Titel	Verhuizing als verzilvering?
Subtitel	Een onderzoek naar de relatie tussen overwaarde en de vraag naar woningen
Student	Anje Rijkeboer Korte Jansstraat 10 3512 GN Utrecht Studentnummer 1505823 @: <a href="mailto:anjerijkeboer@hotmail.com">anjerijkeboer@hotmail.com</a> ☎: 06-48502486
Opleiding	Rijksuniversiteit Groningen Sociale Geografie en Planologie, faculteit Ruimtelijke Wetenschappen Master Vastgoedkunde
Afstudeerbegeleider	Dhr. Dr. R.J. Dorenbos <a href="mailto:r.j.dorenbos@rug.nl">r.j.dorenbos@rug.nl</a>
Afstudeerbedrijf	ECORYS Nederland B.V. Divisie Vastgoed, afdeling Bouwen en Wonen Watermanweg 44 3067 GG Rotterdam
Bedrijfsbegeleiding	Dhr. G.A. Molenaar @: <a href="mailto:Gerard.molenaar@ecorys.com">Gerard.molenaar@ecorys.com</a>
Afstudeerperiode	december 2005- augustus 2006



Utrecht, augustus 2006



## Voorwoord

Voor mijn gevoel was het einde al wat langer in zicht, maar de laatste loodjes leken extra zwaar te wegen! Uiteindelijk is het dan toch gelukt, dit is het resultaat: Mijn afstudeeronderzoek in het kader van de Masteropleiding Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen.

Het onderzoek naar de relatie tussen overwaarde en de vraag naar woningen heb ik tijdens mijn stageperiode bij ECORYS Vastgoed uitgevoerd. Door middel van literatuuronderzoek en een uitgebreide data-analyse heb ik mij de materie eigen gemaakt. Het was zeker geen gemakkelijke opgave, zowel het feitelijke onderzoek als het proces van afstuderen hebben me af en toe redelijk zorgen gebaard. Desondanks hoop ik met dit onderzoek enige kennis van en inzicht in de manifestatie van het maatschappelijk toch relevante onderwerp 'overwaarde' gegeven te hebben. In ieder geval heb ik er veel van geleerd en mijn best gedaan dit inzicht te verschaffen.

Gelukkig was er goede begeleiding. Vanuit de Rijksuniversiteit Groningen ben ik begeleid door Dhr. Dr. R.J. Dorenbos, docent aan de faculteit Ruimtelijke Wetenschappen. Hierbij wil ik hem bedanken voor de goede samenwerking en zijn scherpe kritieken. Vanuit ECORYS Vastgoed vond de begeleiding plaats door dhr. G.A. Molenaar. Ook hem wil ik graag bedanken voor zijn uiterst behulpzame adviezen en zijn altijd enthousiaste en motiverende instelling. Verder spreek ik een dankwoord uit naar alle medewerkers van ECORYS Vastgoed voor de leuke en leerzame stageperiode. Mijn speciale dank gaat uit naar degenen die mijn stukken kritisch van commentaar hebben voorzien. Voorts ben ik nog enige dank verschuldigd aan het Ministerie van VROM en het onderzoeksinstituut CentERdata (Universiteit van Tilburg) die dit onderzoek mede mogelijk hebben gemaakt door mij toegang te verschaffen tot hun databestanden.

*Last but not least*, wil ik hierbij mijn vrienden en familie bedanken die mij hebben geholpen en gesteund tijdens mijn afstudeerperiode!

Utrecht, augustus 2006

Anje Rijkeboer



---

## Samenvatting

Groeiend eigenwoningbezit in combinatie met een waardestijging van woningen heeft een substantiële overwaarde van de eigenwoningvoorraad doen ontstaan. Volgens berekeningen bedroeg de totale overwaarde van de voorraad 538 miljard euro in 2004. Daarnaast steeg de vraag naar duurdere koopwoningen onder invloed van de woningmarkthausse in de jaren negentig. In het licht van deze ontwikkelingen is het opvallend dat de woningvraag nu (nog) berekend wordt door te kijken naar factoren als inkomen en verhuiscapaciteit, zonder dat daarbij de factor 'overwaarde' wordt meegenomen. Gezien het feit dat er op fiscaal gebied beperkingen zijn opgelegd aan het gebruik van overwaarde door de invoering van de 'bijleenregeling', is het zeer aannemelijk dat deze wordt ingezet bij de koop van een andere woning. De invloed van de factor 'overwaarde' in relatie tot de vraag naar woningen vormt dan ook de kern van dit onderzoek. Voor dit onderzoek is de volgende probleemstelling opgesteld:

*Wat is de invloed van overwaarde van huishoudens op de vraag naar woningen? (en hoe kan deze factor 'overwaarde' worden meegenomen in het berekenen van de woningvraag?)*

Voor het beantwoorden van de probleemstelling zijn een aantal onderzoeksvragen geformuleerd, die ingaan op respectievelijk de woningmarkt, het ontstaan en gebruik van overwaarde en verhuisgedrag van huishoudens. Allereerst is literatuuronderzoek gedaan. Hierin zijn de kenmerken van de woningmarkt en de factoren die de woningmarkt beïnvloeden, uitgediept. Daarnaast is het onderwerp 'overwaarde' onder de loep genomen. Hierbij kwamen onder andere het ontstaan, de mogelijkheden en de fiscale behandeling van overwaarde aan bod. Als laatste onderdeel van het literatuuronderzoek is het verhuisgedrag van huishoudens geanalyseerd, om inzicht te krijgen in de vraagvorming en vraaguitoefening op de woningmarkt. Ter ondersteuning van het literatuuronderzoek is vooronderzoek verricht in de vorm van gesprekken met experts. Na het opstellen van het theoretisch kader zijn een aantal verwachtingen naar voren gekomen, die door middel van praktijkonderzoek zijn getoetst. De verwachtingen hadden betrekking op de aanwezige overwaarde in de woningvoorraad en het verband tussen overwaarde en de huishoudenskenmerken leeftijd, provincie en verhuiscapaciteit. Aan de hand van transactiegegevens van het Kadaster is de aanwezige overwaarde in de eigenwoningvoorraad vastgesteld. Vervolgens is met behulp van gegevens van het WoningBehoeftte Onderzoek (WBO) en de Household Survey (HS) de overwaarde berekend om er huishoudenskenmerken aan te koppelen en verbanden tussen overwaarde en leeftijd, provincie en verhuiscapaciteit te toetsen.

De resultaten van het onderzoek wijzen uit dat de woningmarkt het anno 2006 economisch goed doet. De woningprijzen stijgen nog steeds en het aantal transacties neemt toe. Desondanks is niet alles positief en baren betrokken partijen zich zorgen om de mismatch tussen vraag en aanbod, die tweeledig van aard is. Ten eerste is er geen goede verhouding tussen prijs en kwaliteit op de woningmarkt, wat zorgt voor stagnatie in de doorstroming. Ten tweede is er geen goede verhouding tussen woningprijzen en bestedingsruimte van starters, waardoor zij geen passende woning kunnen vinden. Bovengenoemde mismatch is ontstaan door tal van marktbeïnvloedende factoren, zoals een tegenvallende nieuwbouwproductie en illegale onderverhuur.

Gebleken is dat veel huishoudens over een forse overwaarde beschikken, gemiddeld € 90.000 per woning in 2005. Regionaal komen verschillen voor, onder andere door verschillen in woningprijzen. Voorts blijken vooral de oudere huishoudens over veel overwaarde te beschikken en blijken provincie en verhuiscapaciteit geen direct



verband te vertonen met overwaarde. De mogelijkheden die huishoudens hebben met de overwaarde in hun woning is echter beperkt. Sinds de invoering van de bijleenregeling in 2004, waarbij bepaald is dat bij verhuizing de overwaarde uit de vorige woning moet worden ingezet bij de aankoop van de nieuwe woning indien men de hypotheekrente wil kunnen aftrekken, zijn er weinig mogelijkheden om de overwaarde vrij te maken voor besteding. Hiermee zijn de bestedingsimpulsen die zorgden voor een grotere economische groei en ontstonden in de jaren vóór de bijleenregeling, grotendeels verdwenen. De overwaardehypotheek en het woonrecht zijn de eerste opties die aangeboden worden om overwaarde te verzilveren in Nederland. Het aanbod van deze concepten is nog vrij beperkt, vooral in vergelijking met het Verenigd Koninkrijk, waar men al veel verder is op dit gebied. Verwacht wordt dat met de toenemende vergrijzing een grotere vraag ontstaat naar mogelijkheden om overwaarde te kunnen verzilveren, waarmee gepensioneerden hun pensioen/ AOW aan kunnen vullen.

Aan de hand van de antwoorden op de onderzoeksvragen kan geconcludeerd worden dat overwaarde de verhuisgeneigdheid nauwelijks beïnvloedt. Er bestaat geen direct aantoonbaar verband tussen overwaarde en verhuisgeneigdheid. Uit praktijkonderzoek is gebleken dat overwaarde geen primaire verhuisreden is. Verhuizingen vinden veelal plaats onder invloed van veranderingen in de levensfasen van huishoudens. Desalniettemin speelt overwaarde wel mee bij verhuizingen, zeker als gevolg van de invoering van de bijleenregeling. Het praktijkonderzoek wees uit dat tachtig procent van de recent verhuisden hun overwaarde ook daadwerkelijk heeft ingezet bij de aankoop van de nieuwe woning. Dat overwaarde van groot belang is voor de woningmarkt, mag dus wel verondersteld worden. De vaststelling van de hoeveelheid overwaarde in de eigenwoningvoorraad en de ontwikkeling ervan geven aan dat het hier om een aanzienlijke hoeveelheid vermogen gaat. De inzet van dit vermogen speelt naar verwachting een grote rol bij de vraag naar woningen. Op welke wijze de overwaarde de aard van de vraag beïnvloedt, is echter nog niet duidelijk.

Op basis van dit onderzoek zijn een aantal aanbevelingen geformuleerd om overwaarde actiever te benutten. Kort samengevat komen ze op het volgende neer:

- *Maak het onderdeel van beleid*  
De grote overwaarde in het eigenwoningbezit kan van groot belang zijn voor onder andere de bestedingen/ economische groei en kan bijdragen aan individuele vermogensgroei/ pensioenen/ AOW en doorstroming op de woningmarkt.
- *Zorg voor monitoring van overwaardeontwikkeling* om een beter zicht te krijgen op het effect van de ontwikkeling.
- *Doe verder onderzoek naar het feitelijke effect van overwaarde op de vraag naar woningen*, om zo een betere vraagschatting te kunnen maken (met behulp van de factor 'overwaarde').



## Inhoudsopgave

<b>SAMENVATTING.....</b>	<b>3</b>
<b>1 INLEIDING .....</b>	<b>9</b>
1.1 AANLEIDING.....	9
1.2 PROBLEEMSTELLING EN DOELSTELLING .....	9
1.3 ACHTERGROND VAN HET ONDERZOEK.....	11
1.4 ONDERZOEKSMETHODIEK .....	11
1.5 DATABRONNEN .....	13
1.6 LEESWIJZER.....	13
<b>2 WONINGMARKT .....</b>	<b>15</b>
2.1 ACTUELE SITUATIE.....	15
2.1.1 Prijzen en transacties.....	15
2.1.2 Kenmerken woningmarkt.....	16
2.2 MARKTINVLOEDEN.....	18
2.2.1 Economie.....	18
2.2.2 Woningvoorraad.....	20
2.2.3 Demografie.....	23
2.2.4 Institutionele invloeden .....	25
2.3 RECAPITULATIE.....	26
<b>3 THEORETISCH KADER .....</b>	<b>28</b>
3.1 DE KEUZE VOOR EEN KOOPWONING.....	28
3.1.1 Sociologische theorie .....	28
3.1.2 Eigen huis goed voor individu en maatschappij.....	28
3.1.3 Overheidsbeleid.....	29
3.2 OVERWAARDE.....	30
3.3 VERMOGENSONTWIKKELING .....	31
3.3.1 Life-cycle permanent income theorie .....	31
3.3.2 Passive savings en active savings.....	31
3.4 VERHUISGEDRAG .....	31
3.4.1 Verhuisbeslissing.....	31
3.4.2 Verklaringsgronden.....	31
3.4.3 Career/ life cycle theorie.....	31
3.5 VISIES EXPERTS .....	31
3.6 RECAPITULATIE.....	31
<b>4 OVERWAARDE .....</b>	<b>31</b>
4.1 ONTWIKKELING WONINGPRIJZEN .....	31
4.2 ONTWIKKELING OVERWAARDE .....	31
4.3 ROL VAN OVERWAARDE .....	31
4.3.1 Overwaarde WBO .....	31
4.3.2 Aandeel van overwaarde.....	31
4.4 RECAPITULATIE.....	31



---

<b>5</b>	<b>RELATIE OVERWAARDE – WONINGVRAAG .....</b>	<b>31</b>
5.1	RELATIESHEMA .....	31
5.2	VERBANDEN .....	31
5.2.1	<i>Leeftijd – overwaarde</i> .....	31
5.2.2	<i>Provincie – overwaarde</i> .....	31
5.2.3	<i>Overwaarde – verhuisgeneigdheid</i> .....	31
5.3	RECAPITULATIE.....	31
<b>6</b>	<b>CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN .....</b>	<b>31</b>
6.1	CONCLUSIES .....	31
6.2	AANBEVELINGEN .....	31
	<b>BRONNENOVERZICHT .....</b>	<b>31</b>
	<b>BIJLAGEN .....</b>	<b>ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.</b>
	<b>BIJLAGE 1 THEORETISCHE VRAAGBEREKENING ECORYS (SCHEMATISCH) .....</b>	<b>ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.</b>
	<b>BIJLAGE 2 UITWERKING GESPREK RABOBANK NEDERLAND (EINDHOVEN), 11 APRIL 2006 .....</b>	<b>ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.</b>
	<b>BIJLAGE 3 UITWERKING GESPREK POSTBANK (AMSTERDAM), 12 APRIL 2006 .....</b>	<b>ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.</b>
	<b>BIJLAGE 4 OVERWAARDEHYPOTHEEK EN WOONRECHTVARIANTEN .....</b>	<b>ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.</b>
	<b>BIJLAGE 5 OVERWAARDECONCEPTEN VERENIGD KONINKRIJK. ....</b>	<b>ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.</b>
	<b>BIJLAGE 6 MEDIANE TRANSACTIEPRIJZEN PER PROVINCIE IN 1997, 2002 EN 2005... ..</b>	<b>ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.</b>
	<b>BIJLAGE 7 PERCENTIELEN EGW .....</b>	<b>ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.</b>
	<b>BIJLAGE 8 PERCENTIELEN MGW .....</b>	<b>ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.</b>
	<b>BIJLAGE 9 BEREKENING VARIABELEN .....</b>	<b>ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.</b>
	<b>BIJLAGE 10 PRIJS- EN OVERWAARDESTIJGINGEN VAN EENGEZINSWONINGEN PER PRIJSKLASSE PER PROVINCIE .....</b>	<b>ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.</b>
	<b>BIJLAGE 11 PRIJS- EN OVERWAARDESTIJGINGEN VAN MEERGEZINSWONINGEN PER PRIJSKLASSE .....</b>	<b>ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.</b>
	<b>BIJLAGE 12 HYPOTHEEKVORMEN .....</b>	<b>ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.</b>



## 1 Inleiding

Groeiend eigenwoningbezit in combinatie met een waardestijging van woningen heeft een substantiële overwaarde van de eigenwoningvoorraad doen ontstaan. Volgens het Centrum voor de Verzekeringsstatistiek bedroeg de totale overwaarde van de voorraad 538 miljard euro in 2004 [CVS, 2004]. Daarnaast steeg de vraag naar duurdere koopwoningen onder invloed van de woningmarkthausse in de jaren negentig. In het licht van deze ontwikkelingen is het opvallend dat de woningvraag nu (nog) berekend wordt door te kijken naar factoren als inkomen en verhuiscapaciteit, zonder dat daarbij de factor 'overwaarde' wordt meegenomen. Gezien het feit dat er op fiscaal gebied beperkingen zijn opgelegd aan het gebruik van overwaarde door de invoering van de 'bijleenregeling', is het zeer aannemelijk dat deze wordt ingezet bij de koop van een andere woning. De invloed van de factor 'overwaarde' in relatie tot de vraag naar woningen vormt dan ook de kern van dit onderzoek.

### 1.1 Aanleiding

Onevenwichtigheid speelt de Nederlandse koopwoningmarkt momenteel parten. De grote 'mismatch' tussen vraag en aanbod is duidelijk te zien: enerzijds is er een tekort aan goedkope starterswoningen, terwijl anderzijds duurdere woningen moeilijk verkocht worden. Anders gezegd: de doorstroming naar duurdere woningen stagneert. Oorzaken van de terughoudende vraag naar koopwoningen aan de bovenkant van de Nederlandse markt kunnen gezocht worden in demografische- en sociaal-economische factoren, maar ook de dynamiek van de woningmarkt speelt een grote rol. De regionale woningmarktsituatie en verhuismotieven hebben een minimaal even grote invloed op de vraag naar duurdere koopwoningen.

De kooprijstijging als gevolg van de woningmarkthausse in de jaren negentig heeft geleid tot een stijgende vraag naar duurdere koopwoningen. Inschatting van de vraag wordt nu (nog) gemaakt aan de hand van inkomensontwikkelingen van huishoudens. Echter, door de waardestijging hebben veel huishoudens een overwaarde als vorm van (stil) eigen vermogen in de woning. Deze overwaarde wordt door de markt niet meegewogen bij de inschatting van de vraag naar duurdere woningen, terwijl het, zeker gezien het fiscale regime waarbij de bijleenregeling beperkingen oplegt aan het gebruik van overwaarde, zeer aannemelijk is dat huishoudens hun overwaarde inzetten bij de koop van een andere woning. Daarnaast zorgt ook het groeiende eigenwoningbezit voor een toename van de totale overwaarde van de eigenwoningvoorraad. De invloed van deze factor 'overwaarde' op de vraag naar woningen blijkt echter niet duidelijk aantoonbaar.

### 1.2 Probleemstelling en doelstelling

Een (juiste) inschatting van de woningvraag kan de 'mismatch' tussen vraag en aanbod en de onevenwichtigheid op de woningmarkt verminderen. Om deze inschatting te kunnen maken, dient de invloed van de vraagbepalende factoren geanalyseerd te worden. Analyses van deze (bekende) parameters vinden reeds plaats, bijvoorbeeld in de vorm van een model als 'de theoretische vraagberekening' (opgesteld door ECORYS)<sup>1</sup>. Dit model geeft een inschatting van de woningvraag in een bepaald gebied, uitgesplitst naar type woningen en prijsklassen. De bekende vraagbepalende factoren (zoals inkomen, verhuiscapaciteit en woonvoorkeuren) en hun invloeden zijn in het model verwerkt; de invloed van de onbekende factor 'overwaarde' echter (nog) niet.

---

<sup>1</sup> Zie bijlage 1 voor een schematische weergave van het model



Het resultaat van dit onderzoek beoogt dan ook een implementatie van overwaarde als mede prijsbepalende factor in de inschatting van de toekomstige woningvraag. Voor het onderzoek is de volgende doelstelling geformuleerd:

*Inzicht verschaffen in de relatie tussen overwaarde en de vraag naar woningen*

Om de doelstelling te kunnen bereiken, is een centrale onderzoeksvraag opgesteld die de rode draad weergeeft van het onderzoek. De beantwoording van deze probleemstelling resulteert uiteindelijk in het behalen van de doelstelling [Baarda & De Goede, 2001]. De opgestelde probleemstelling voor het onderhavige onderzoek is:

*Wat is de invloed van overwaarde van huishoudens op de vraag naar woningen? (en hoe kan deze factor 'overwaarde' worden meegenomen in het berekenen van de woningvraag?)*

Om de probleemstelling te kunnen beantwoorden, zijn er een aantal onderzoeksvragen geformuleerd. Ieder hoofdstuk gaat in op een of meer onderzoeksvragen. Hieronder worden de onderzoeksvragen weergegeven. Per onderzoeksvraag wordt tevens het belang van de vraag in relatie tot de probleemstelling genoemd.

*1. Hoe kan de Nederlandse (koop)woningmarkt gekenmerkt worden?*

De vraag naar woningen ontwikkelt zich in samenhang met de situatie op de woningmarkt. Inzicht in de factoren die de markt beïnvloeden, is van belang voor de totstandkoming van de vraag.

*2. Hoe ontstaat overwaarde?*

Het ontstaan van overwaarde is van belang te weten om de omvang ervan te kunnen vaststellen. De ontwikkeling van de omvang geeft inzicht in de impact van overwaarde op de woningmarkt.

*3. Wat zijn de mogelijkheden om overwaarde te benutten?*

De mogelijkheden voor de benutting van overwaarde geven aan in welke mate overwaarde de woningmarkt, en in het bijzonder de vraagvorming, kan beïnvloeden.

*4. Hoe is het fiscale regime m.b.t. woningfinanciering en overwaarde geregeld in Nederland?*

De fiscale behandeling van overwaarde biedt inzicht in de mogelijke en gewenste overwaardebesteding, die duidelijk maakt hoe het fiscale aspect invloed op de markt uitoefent en waarom het deze invloed uitoefent.

*5. Wat is er bekend over het verhuisgedrag en de verhuigeneigdheid van huishoudens?*

De vraag naar woningen ontstaat doordat mensen willen verhuizen. Om inzicht te krijgen in de vraagvorming, wordt het verhuisgedrag van huishoudens bestudeerd.

*6. Wat is de relatie tussen overwaarde en verschillende huishoudenskenmerken?*

De vraag naar woningen wordt uitgeoefend door huishoudens met verschillende kenmerken. Verbanden tussen overwaarde en huishoudenskenmerken geven een mogelijke verdeling van huishoudens weer over de prijsklassen waarin de woningvraag wordt uitgeoefend.





---

### 1.3 Achtergrond van het onderzoek

Overwaarde ontstaat door een toename van het eigenwoningbezit en een stijging van de huizenprijzen. Overwaarde van de eigenwoningvoorraad is aan te merken als een bepaalde vorm van welvaart. In de Angelsaksische literatuur wordt deze vorm van welvaart 'housing wealth' genoemd. Naar housing wealth is en wordt veel onderzoek gedaan, bijvoorbeeld door het 'Joint Center for Housing Studies' dat is aangesloten bij de Harvard University. De relatie tussen housing wealth en de inkomens- en vermogenspositie van huishoudens speelt een belangrijke rol in deze onderzoeken [Belsky & Prakken, 2004; Boehm & Schlottmann, 2001]. Daarnaast wordt veel aandacht besteed aan de bestedingsmogelijkheden van housing wealth en dan voornamelijk van senioren huishoudens [Walker, 2004].

Het onderwerp 'overwaarde' behelst enerzijds economische aspecten (vermogen, financieel gedrag van huishoudens) en anderzijds heeft het direct verband met de woningmarkt. Het vermogen en financieel gedrag van huishoudens is reeds door veel economen uitgediept. Het Levenscyclusmodel [Modigliani & Brumberg, 1954; Friedman, 1957] verklaart de vermogensopbouw in het algemeen gedurende de levenscyclus van huishoudens. De eigen woning blijkt de belangrijkste vermogenscomponent te zijn voor huishoudens [Davies & Shorrocks, 1999]. In de publicaties van Petersen en Blokkes [1991] staat de relatie tussen eigenwoningbezit en vermogen centraal. Deze relatie wordt ook uitvoerig besproken door Haffner [2005]. Vanwege vermogenswinsten op o.a. de huizenmarkten is de vermogenspositie van Nederlandse huishoudens tijdens de jaren negentig aanzienlijk verbeterd [Van den End et al., 2002; Alessie et al., 2002].

Het verhuisgedrag van huishoudens is ook een belangrijk achtergrondthema van het onderhavige onderzoek. Immers, met de centrale onderzoeksvraag wordt geprobeerd een relatie tussen overwaarde en de vraag naar woningen te achterhalen. Woningvraag ontstaat doordat huishoudens verhuigeneigd zijn. Aan de hand van het Lifecycle model [Elsinga, 1995; Fokkema et al., 1993; Rossi, 1980] kunnen woonvoorkeuren verklaard worden. Het uitgangspunt hiervan is dat huishoudens gedurende de levensloop proberen om hun woonsituatie in overeenstemming te brengen met hun behoeften op dat moment.

In hoofdstuk 3 'Theoretisch kader' zullen enkele bovengenoemde en andere relevante theorieën en/ of onderzoeken verder uitgediept worden.

### 1.4 Onderzoeksmethodiek

Wat betreft de methode(n) van onderzoek is de volgende keuze gemaakt: allereerst is begonnen met een literatuurstudie om de kennis over het onderwerp te verbreden en om een theoretisch kader op te zetten. Het theoretische kader is bepaald aan de hand van de deelvragen en heeft als doel bepaalde verwachtingen te creëren over de uitkomsten van het onderzoek die later door middel van praktijkonderzoek zullen worden getoetst.

De tweede fase is de dataverzameling. In deze fase is de praktijkinformatie verzameld die nodig is om de deelvragen te kunnen beantwoorden. Het Woningbehoefte Onderzoek (WBO) van 2002 [Ministerie van VROM, 2002] is hiervoor geraadpleegd, evenals de Household Survey van de Nederlandsche Bank [DNB, 2005]. Een ander onderdeel van deze fase is de bepaling van de mediane prijsstijging van woningen; dit heeft plaatsgevonden aan de hand van transactiegegevens uit Kadata [Kadaster, 2006]. Daarnaast zijn gesprekken

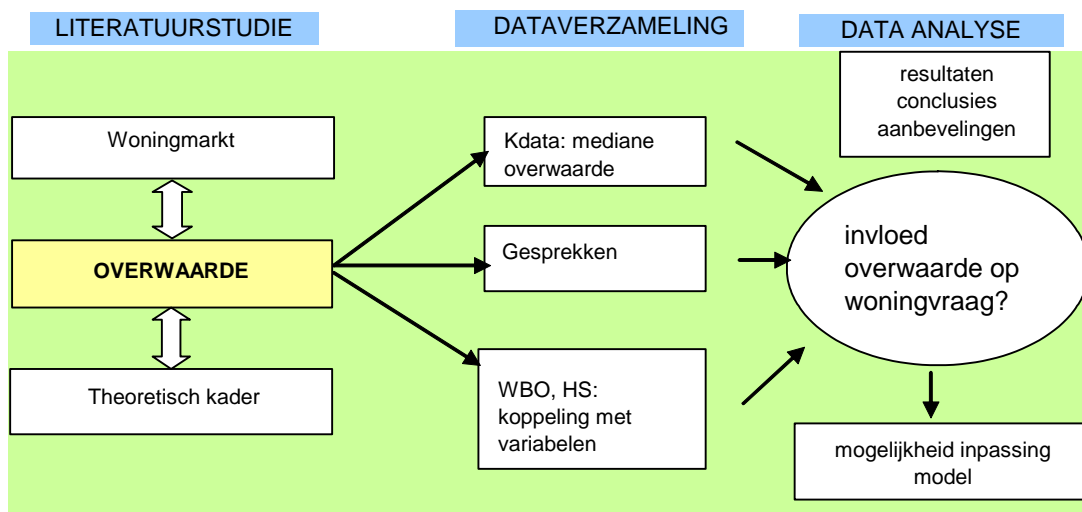


gevoerd om informatie te verkrijgen over de (bestedings)mogelijkheden van overwaarde en de eigenlijke toepassing ervan. Deze interviews zijn slechts bedoeld om visies van experts te achterhalen, en kunnen om deze reden worden aangemerkt als een vorm van vooronderzoek. Een onderzoeker van de Rabobank (de grootste hypotheekverstrekker van Nederland) heeft inzicht gegeven in de ontwikkelingen van de woningmarkt; daarnaast zou een visie van deze partij op de ontwikkeling van hypotheeklen in relatie tot overwaarde verheldering bieden. Tevens is een onderzoeker van de Postbank geraadpleegd<sup>2</sup>.

Na de tweede fase van het onderzoek, de dataverzameling, komt de analysefase aan bod. In deze fase is alle gebruikte data geanalyseerd. Een koppeling tussen de theorie en praktijk is een onderdeel van deze fase; hierbij is nagegaan of uit de praktijk (data) ook naar voren komt wat vanuit de theorie verwacht mocht worden. Aan de hand van de data analyse kunnen conclusies worden getrokken. Aansluitend wordt de probleemstelling beantwoord, dan wordt duidelijk of overwaarde invloed heeft op de vraag naar woningen. Als blijkt dat overwaarde een duidelijke invloed heeft, zal in de aanbevelingen aangegeven worden hoe deze factor kan worden geïmplementeerd in het model van de theoretische vraagberekening.

In onderstaande figuur worden de onderzoeksfases schematisch weergegeven.

Figuur 1.1 Onderzoeksfasen



<sup>2</sup> Zie bijlage 2 en 3 voor een verslag van de gesprekken



## 1.5 Databronnen

Voor dit onderzoek is gebruik gemaakt van de volgende databronnen:

- Kadata (Kadaster)
- Woningbehoefte onderzoek 2002 (WBO) van het Ministerie van VROM
- Household Survey van De Nederlandsche Bank (DNB) 2005

### Kadata

Het Kadaster registreert gegevens over registergoederen, waaronder woningen. Alle woningtransacties die plaatsvinden worden na ondertekening bij de notaris door het Kadaster geregistreerd. De koopsommen worden vervolgens opgeslagen in een databestand, Kadata genaamd. Vanaf 1997 is deze informatie digitaal beschikbaar. Aangezien het hier feitelijke informatie betreft, is het een uiterst betrouwbare bron.

### Woningbehoefte Onderzoek (WBO)

Het Woningbehoefte Onderzoek (WBO) is gebaseerd op een gestratificeerde steekproef van ca. 1% uit de Nederlandse bevolking van 18 jaar en ouder en omvat gedetailleerde informatie over de huishoudenssituatie, de woonsituatie en het verhuisgedrag van de respondenten. Vanwege de steekproefomvang is het aantal observaties ook voor subgroepen groot genoeg om betrouwbare uitspraken te maken. Wel moet er rekening gehouden worden met het feit dat de antwoorden die de respondenten geven in het WBO niet per definitie juist zijn, maar dat veel vragen zijn gebaseerd op meningen. Hoewel de onderzoekselementen worden gevormd door individuen, zijn door de gedetailleerde vraagstelling omtrent de huishoudenssamenstelling, analyses op het niveau van het huishouden mogelijk. De totale steekproef van het WBO 2002 (meest recent) omvat ongeveer 75.000 huishoudens.

### Household Survey (HS)

CentERdata verzamelt in opdracht van De Nederlandsche Bank (DNB) sinds 1993 jaarlijks economische gegevens via een panel dat bestaat uit ruim 2000 huishoudens. Deze zogenaamde DNB Household Survey (voorheen CentER Savings Survey) heeft als doelstelling om de invloed van economische en psychologische factoren op het spaargedrag van huishoudens te bestuderen, en is gestart als onderdeel van het VSB-CentER Spaarproject. De gegevens worden verzameld met behulp van het internetpanel van CentERdata. De enquête van de 2005-golf (de dertiende golf) van de DNB Household Survey heeft plaatsgevonden van februari 2005 t/m augustus 2005. Aan de dertiende golf hebben 1993 huishoudens deelgenomen.

## 1.6 Leeswijzer

Onderhavig rapport is als volgt opgebouwd:

Hoofdstuk twee zal allereerst de woningmarkt behandelen. De actuele situatie van de markt anno 2006, evenals de kenmerken en de beïnvloedende factoren van deze markt worden hierin uitgediept. In hoofdstuk drie wordt het theoretische kader geschetst. Allereerst wordt de keuze voor een koopwoning uitgediept, waarna overwaarde en vermogensontwikkeling volgen. Verhuisgedrag komt als laatste aan bod, waarna een recapitulatie het hoofdstuk samenvattend afsluit. Na het theoretisch behandelen van de onderwerpen wordt in hoofdstuk vier de praktijk opgezocht. In dit hoofdstuk staat de feitelijk aanwezige overwaarde centraal. Aan de hand van Kadaster-, WBO- en HS-gegevens over woningprijzen, prijsstijgingen en hypotheekschulden kan overwaarde worden berekend. Met deze informatie wordt berekend welk deel overwaarde uitmaakt van de transactieprijs, oftewel welke rol



overwaarde speelt bij de totstandkoming van de transactie. Verdieping van dit onderwerp vindt plaats in hoofdstuk vijf, waarin de relatie tussen overwaarde en woningvraag – de hoofdaspecten van dit onderzoek – onderzocht wordt. Aan de hand van WBO- gegevens over onder andere verkoopwaarde, verhuisgeneigdheid en verhuisredenen wordt getracht de relatie tussen beide aspecten in beeld te brengen. Tenslotte worden in hoofdstuk zes conclusies getrokken en aanbevelingen gedaan naar aanleiding van de resultaten uit voorgaande hoofdstukken. Hierin wordt tevens antwoord gegeven op de probleemstelling en wordt duidelijk of overwaarde invloed heeft op de vraag naar woningen. Hoe deze invloed zich manifesteert is dan een logische volgende vraag, die wellicht beantwoord kan worden middels het doen van aanbevelingen<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup>In de bijlagen wordt alle aanvullende informatie gegeven, evenals belangrijke verwijzingen uit dit rapport



## 2 Woningmarkt

Enige verdieping in de woningmarkt is cruciaal voor de uitvoering van dit onderzoek. De woningmarkt is immers de context waarin het onderzoek plaatsvindt, de plaats waar de twee hoofdaspecten – overwaarde en woningvraag - tot stand komen. Relevant voor dit onderzoek is ten eerste de ontwikkeling van het eigen woningbezit in relatie tot het aantal huurwoningen. Immers, overwaarde is alleen vrij te maken uit koopwoningen. Ten tweede is de werking van de woningmarkt een relevant onderwerp. Marktwerking heeft een grote invloed op overwaarde. Zowel aan de vraagzijde als aan de aanbodzijde oefenen verschillende factoren invloeden uit. Demografische, economische en institutionele factoren beïnvloeden de vraagzijde van de markt. Het aanbod (zowel kwantitatief als kwalitatief) van woningen is echter ook een belangrijk aspect bij de vorming van overwaarde. In dit hoofdstuk worden bovengenoemde zaken uiteengezet, teneinde een beeld te schetsen van de situatie op de woningmarkt en de beïnvloedende marktfactoren.

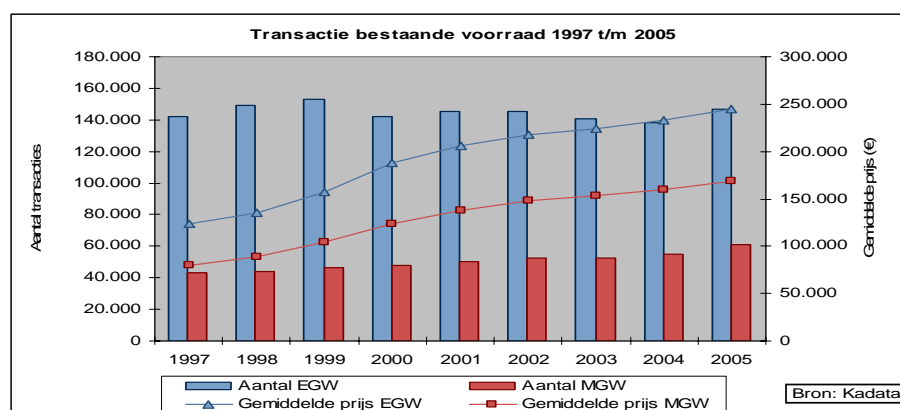
### 2.1 Actuele situatie

De stand van zaken op de woningmarkt komen in deze paragraaf aan bod. In de eerste plaats wordt de prijsontwikkeling bekeken, samen met de ontwikkeling van het aantal transacties. Vervolgens wordt ingegaan op de hedendaagse kenmerken van de woningmarkt.

#### 2.1.1 Prijzen en transacties

Volgens cijfers van de Rabobank [2006] en de Vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemers [NVB, 2006] 'doet de woningmarkt anno 2006 het opvallend goed'. Huizenprijzen stijgen nog steeds en ook het aantal verkooptransacties is het afgelopen jaar gestegen, na een daling in 2003 en in 2004. Een opvallende ontwikkeling, aangezien de voorspellingen beduidend minder waren. Door de dalende conjunctuur en het daarmee samenhangende dalende consumentenvertrouwen werden voor 2005 weinig investeringen van consumenten verwacht. Het tegendeel blijkt waar: de gemiddelde prijs van een eengezinswoning steeg afgelopen jaar en kwam eind 2005 rond € 245.000. Het aantal transacties van eengezinswoningen steeg dat jaar van 138 duizend naar 147 duizend. Bij meergezinswoningen steeg de gemiddelde prijs naar € 168.000 in 2005. Het aantal transacties kwam bij meergezinswoningen uit op ruim 60 duizend. Dit blijkt uit gegevens van het Kadaster. In figuur 2.1 zijn deze ontwikkelingen te zien.

Figuur 2.1 Aantal transacties en gemiddelde woningprijs





### 2.1.2 Kenmerken woningmarkt

Ondanks dat de woningmarkt 'het opvallend goed doet', maken partijen zich zorgen om de mismatch tussen vraag en aanbod op deze markt. De NVM [2006] kondigde begin dit jaar aan dat de doorstroming op de woningmarkt stagneert door de aanwezigheid van een kwantitatief maar ook van een kwalitatief woningtekort. Er wordt gesproken van een 'inefficiënte markt'. Maar wat wordt hier precies mee bedoeld en is hier inderdaad sprake van?

#### Mismatch

De grote 'mismatch' tussen vraag en aanbod op de woningmarkt is een veelbesproken en actueel onderwerp. Deze mismatch is tweeledig van aard. Ten eerste is er geen goede verhouding tussen prijs en kwaliteit op de woningmarkt, wat zorgt voor stagnatie in de doorstroming. Ten tweede is de verhouding tussen woningprijzen en de bestedingsruimte van starters ongunstig [VROM, 2006]. De stagnatie op de woningmarkt wordt gekenmerkt door stijgende prijzen in de koopsector en lange wachtlijsten in de huursector. Als oorzaken hiervoor worden onder andere een tegenvallende nieuwbouwproductie en illegale onderverhuur genoemd. Verschillende factoren liggen ten grondslag aan de stagnatie:

- Conjuncturele neergang
- Specifieke kenmerken van de woningmarkt
- Invloed van aanpalende markten en -beleidsterreinen

De conjuncturele neergang heeft geleid tot een grote vraagverschuiving van koop naar huur. Hierdoor is een verstopping van de huurmarkt ontstaan. Daarnaast brengt het voorraadkarakter van de woningmarkt een zekere prijselasticiteit met zich mee. Dit houdt in dat het aanbod altijd met vertraging zal reageren op de vraag(verandering), doordat het aandeel toevoegingen ten opzichte van de bestaande voorraad zeer beperkt is (ongeveer 1 procent per jaar), waardoor het aanbod op korte termijn vastligt [VROM, 2006]. Als derde oorzaak voor de stagnatie op de woningmarkt wordt de beïnvloeding door aanpalende markten en beleidsterreinen genoemd. De werking van de woningmarkt wordt beïnvloed door onder andere de grondmarkt, de arbeidsmarkt, het inkomensbeleid en het fiscaal beleid.

Het gevolg van de stagnatie op de woningmarkt is dat vooral starters de dupe worden op de woningmarkt, omdat zij geen passende woning kunnen vinden. Door de lange wachtlijsten in de huursector kunnen zij niet snel aan een huurwoning komen en een koopwoning is voor hen onbetaalbaar. Minister Dekker van VROM onderkent bovengenoemde problemen en heeft een pakket maatregelen opgesteld om een meer 'ontspannen' woningmarkt te creëren. De drie belangrijkste punten op de beleidsagenda zijn:

- Actief bevorderen dat er voldoende woningen beschikbaar zijn
- Beter afstemmen van de kwaliteit van woningen en woonomgeving op de woonwensen
- Verbinden van de gescheiden huur- en koopmarkten

Met tal van maatregelen wordt getracht bovenstaande punten te bewerkstelligen en daarmee een ontspanning van de woningmarkt te bereiken rond het jaar 2010.



### Inefficiëntie

Volgens een onderzoek van Hilverink [2004] naar de efficiëntie van de woningmarkt moet op grond van de welvaartstheorie, en dan met name het theorema van Pareto, de woningmarkt als zeer inefficiënt worden gekwalificeerd. Door de grote schaarste is er geen sprake van Pareto-optimaliteit, er is geen evenwichtige markt. In een situatie met Pareto-optimaliteit bestaat er geen andere allocatie waarbij tenminste een partij beter af is en niet tegelijkertijd een andere partij slechter af is. In een markt met volledige mededinging wordt Pareto-optimaliteit normaal gesproken wel bereikt omdat de krachten van vraag en aanbod ervoor zorgen dat de goederen en diensten efficiënt aangewend worden. Op de woningmarkt is dit echter niet het geval. De prijzen stijgen, maar het aanbod neemt niet toe en is zelfs teruggelopen sinds 1995. Het lange-termijnevenwicht is compleet verstoord; het moment van nieuw evenwicht is afhankelijk van hoe de vraag zich ontwikkelt en hoe betrokken partijen, overheid en bedrijfsleven in staat zullen zijn het aanbod van woningen te verhogen.

Van een 'gezonde' woningmarkt kan niet gesproken worden. Vraag en aanbod sluiten dusdanig slecht op elkaar aan, dat het evenwicht verstoord is. Oorzaken hiervan zijn niet eenvoudig te achterhalen aangezien er tal van marktgerelateerde ontwikkelingen aan ten grondslag liggen. De volgende paragraaf zal hier verder op ingaan.

### Regionaal karakter

In de woningvoorraad is sprake van een grote regionale verscheidenheid, die veroorzaakt wordt door de mate van verstedelijking en bevolkingsdichtheid. In Noord- Holland en Zuid-Holland bestaat de helft van de woningvoorraad uit eengezinswoningen, buiten de Randstad bedraagt dat aandeel ruim 80% [VROM, 2006]. Het aandeel kleine woningen in de Randstad is groot, daarbuiten is het kleiner. Ook tussen gemeenten zijn de verschillen groot. In de vier grote steden (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht) is de helft van de woningen niet groter dan 75m<sup>2</sup>, in de kleine gemeenten is dat nog geen 20% [VROM, 2006]. Desondanks zijn de prijsverschillen per woning tussen gemeenten niet groot. Gemiddeld genomen is een kleine woning in de grote steden hetzelfde waard als een grotere woning in de kleinere gemeenten. De mate van verstedelijking is dus sterk bepalend voor de ruimte per woning en de prijs. De grootste oorzaak hiervoor is de grote schaarste aan grond voor de ontwikkeling van bouwlocaties in de Randstad in het algemeen en in de steden in het bijzonder. Maar ook binnen de steden bestaan er grote verschillen tussen wijken en buurten. De meeste oude woningen staan in de grote steden, terwijl er ook grote nieuwbouwwijken binnen hun grenzen liggen. Hierdoor is er, meer dan in kleinere gemeenten, ruimte voor ruimtelijke selectieprocessen, die kunnen leiden tot een zekere mate van segregatie naar inkomen en etniciteit. In de vier grote steden is deze vorm van segregatie sinds 1998 maar weinig toegenomen. In Rotterdam is zelfs sprake van een afname. Toch zijn er wijken in de steden waar de sociale en fysieke problemen veel groter zijn dan elders in de stad. Het gaat dan vaak om wijken met oudere woningen (vooroorlogs en vroeg-naoorlogs) en om wijken met vooral huurwoningen en gestapelde woningen.

### Segmentatie

Hierboven is al genoemd dat dé woningmarkt in feite niet bestaat. Dit wordt veroorzaakt door het regionale karakter van de woningmarkt, maar ook segmentatie speelt een grote rol [CPB, 2005]. De lange levensduur van woningen maakt een scheiding tussen eigendom en gebruik mogelijk. Hierdoor komt de woning in twee gedaantes voor, namelijk de koopwoning en de huurwoning. De Nederlandse markt voor koop- en huurwoningen is klein en compact, maar bijzonder gevarieerd [De Vries en Boelhouwer, 2004]. Uit onderzoek van deze auteurs blijkt dat naast de verstedelijking (hierboven genoemd) ook het type woning (vrijstaand, tussenwoning, appartement) een grote rol speelt bij de prijsvorming op de woningmarkt.



Een ander kenmerk van het 'product' woning is de sterke heterogeniteit. Dit betekent dat woningen van allerlei ouderdomsklassen en diverse woningtypen met elkaar concurreren [De Vries en Boelhouwer, 2004]. Dit kenmerk van de woningmarkt is een direct gevolg van de lange bestaansduur van woningen. Deze bestaansduur leidt tot het voorraadkarakter van de woningmarkt, dat vooral getypeerd wordt door het grote marktaandeel 'tweedehands' woningen ten opzichte van de nieuw gebouwde woningen die te koop worden aangeboden.

We hebben in Nederland dus niet alleen te maken met geografisch gescheiden woningmarktgebieden, maar ook met vele deelmarkten (binnen een woningmarktgebied) die ontstaan als gevolg van de heterogeniteit van het product woning.

## 2.2 Marktinvoeden

De woningmarkt staat niet op zichzelf, maar wordt beïnvloed door ontwikkelingen op een aantal terreinen [VROM, 2003a]. Deze ontwikkelingen bepalen het functioneren van de woningmarkt. De meest relevante terreinen waar beïnvloedende ontwikkelingen plaatsvinden, zijn:

- Economie (rente, inflatie, inkomen en consumentenvertrouwen)
- Woningvoorraad (kwantitatief, kwalitatief)
- Demografie (huishoudensontwikkeling, -samenstelling)
- Regelgeving (institutionele invloeden)

De actuele ontwikkelingen op bovenstaande terreinen worden achtereenvolgens in onderstaande subparagrafen kort besproken.

### 2.2.1 *Economie*

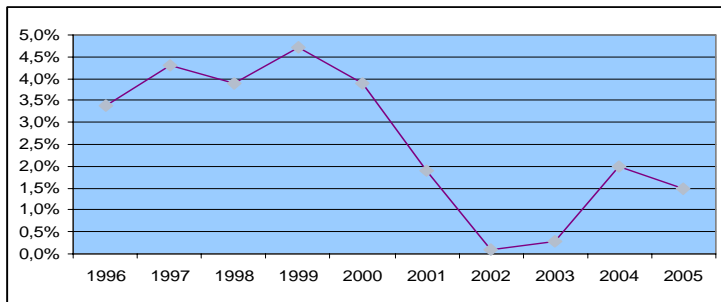
Het economisch klimaat beïnvloedt het gedrag van de woonconsument [VROM, 2003a]. Bij een lage rente kan relatief veel worden geleend, waardoor het kopen van een woning aantrekkelijker wordt. De prijs van koopwoningen zal bij een aanhoudende vraag stijgen. Ook inflatie, inkomen en consumentenvertrouwen werken door in de woningmarkt. Deze macro-ontwikkelingen zijn van grote invloed op het gedrag van de woonconsument en daarmee op het functioneren van de woningmarkt.

Anno 2006 zien de economische omstandigheden er weer positief uit, na een wat mindere periode (zie figuur 2.2). Figuur 2.3 laat zien dat de economische groei in het eerste kwartaal van 2006 weer stijgt tot bijna 3 procent, nadat deze in het jaar 2005 constant bleef rond de 1,6 procent.



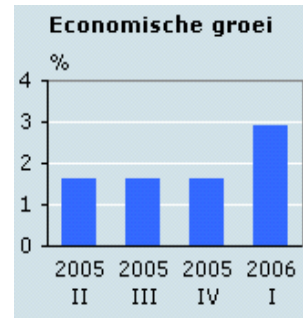


Figuur 2.2 Economische groei (BBP), volumemutaties t.o.v. een jaar eerder



Bron: CBS, 2006 (eigen bewerking)

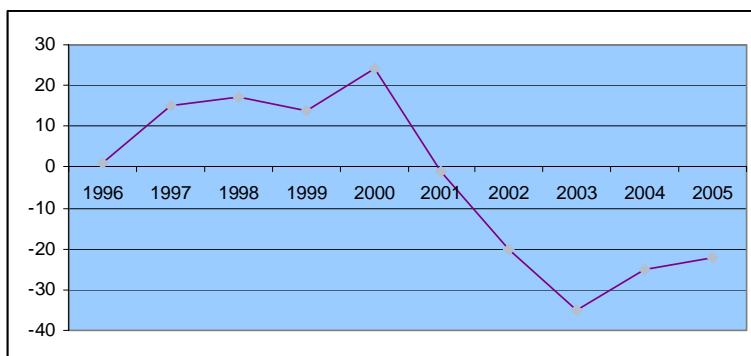
Figuur 2.3 Groei 2005-2006



Bron: CBS, 2006

In figuur 2.4 is de ontwikkeling van het consumentenvertrouwen te zien, van 1996 tot 2006. Grote samenhang met de economische groei is duidelijk te zien aan het gelijke verloop van de lijnen in beide figuren. Figuur 2.5 toont de recente ontwikkeling van het consumentenvertrouwen. Ook hier is een stijgende lijn te zien. Na een negatief vertrouwen dat rond 2001 is ontstaan en heeft aangehouden tot begin dit jaar, lijkt de omslag naar een positief consumentenvertrouwen binnenkort plaats te gaan vinden.

Figuur 2.4 Ontwikkeling consumentenvertrouwen 1996-2005



Bron: CBS, 2006 (eigen bewerking)

Figuur 2.5 Recente cijfers



Bron: CBS, 2006

Na een periode van weinig economische groei, laat het eerste kwartaal van 2006 een positief beeld zien. En dat is gelijk te merken aan het consumentenvertrouwen; door de economische groei heeft men weer vertrouwen in de toekomst. Beide punten dus positief, dat betekent ook een positief beeld voor de (koop)woningmarkt. Bij een groeiende economie en een stijgend consumentenvertrouwen zijn huishoudens bereid om investeringen te doen; in een slechtere economische situatie is men onzeker en zal ook niet snel besluiten te verhuizen.

#### Wisselwerking tussen economie en ontwikkelingen op de woningmarkt

Volgens De Nederlandsche Bank [DNB, 2003] bestaat er een wisselwerking tussen de economie en de ontwikkelingen op de woningmarkt. In de jaren negentig zijn de inkomens flink toegenomen, waardoor meer huishoudens een koopwoning konden bekostigen en daarvoor ook meer konden betalen. Met de opkomst van meer tweeverdieners werd bovendien de leencapaciteit van huishoudens verhoogd, omdat banken de tweede



inkomens zijn gaan meetellen bij de bepaling van de maximale hypotheekschuld. Een grote stimulans voor de woningmarkt dus.

Op zijn beurt heeft de woningmarkt de economie weer gestimuleerd via een extra bestedingsimpuls. Eigenwoningbezitters konden immers de gestegen overwaarde van hun woning verzilveren door hun hypotheek over te sluiten. Hierdoor kwam er extra bestedingsruimte vrij. Uit onderzoek van DNB [2003] blijkt dat tussen 1996 en 2001 voor ruim 30 miljard euro aan overwaarde te zijn verzilverd via tweede hypotheek en oversluitingen. Het grootste deel van dit bedrag (ongeveer driekwart) is weer geïnvesteerd in de eigen woning. Het resterende deel is gebruikt voor andere zaken, zoals auto's, elektronische apparatuur en vakanties. Het gevolg van deze bestedingsimpuls was een groei van het BBP met naar schatting een vol procentpunt in 1999 en 2000. Naast deze directe effecten kunnen bestedingseffecten zich ook op indirecte wijze voordoen, dus zonder hypotheekverhoging. Eigenwoningbezitters die de waarde van hun woning zien stijgen, voelen zich immers rijker en passen hun consumptiepatroon hieraan aan.

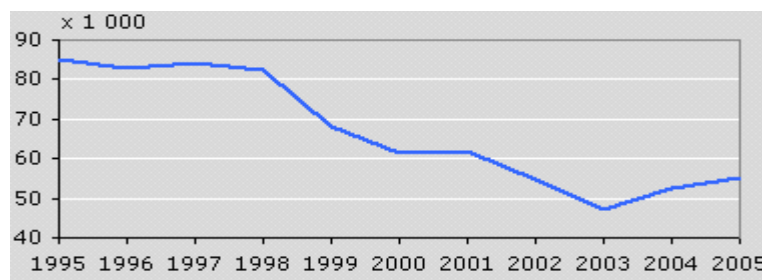
De invloed van de woningmarkt op de economische groei is dus groot. Dit betekent dat bij bijvoorbeeld een daling van de woningprijzen de economie ook neerwaarts gaat. De uitzonderlijk hoge prijzen op de woningmarkt vormen een extra groot risico voor een omslag van de woningmarkt. Toch lijkt de kans op een daling van de woningprijzen klein, omdat de factoren die de prijzen in de jaren negentig hebben opgedreven, waarschijnlijk nauwelijks een rol zullen spelen bij een eventuele daling. De verhoogde leencapaciteit bijvoorbeeld is een reactie geweest op de intrede van vrouwen op de arbeidsmarkt, waardoor het aantal tweeverdieners toenam. Daarnaast zijn woningen tegenwoordig groter en luxer dan vroeger en dus meer waard [DNB, 2003].

### 2.2.2 Woningvoorraad

Het aantal woningen in Nederland is in 2005 met 55 duizend toegenomen [CBS, 2006]. Daarmee groeide de woningvoorraad in 2005 sterker dan in de twee voorgaande jaren. Nederland telde op 1 januari 2006 ruim 6,9 miljoen woningen (zie figuur 2.4)

In 2005 kwamen er 74 duizend woningen bij en verdwenen er 19 duizend. De groei van de woningvoorraad<sup>4</sup> met 55 duizend was echter nog niet zo hoog als in de tweede helft van de jaren negentig. In de periode 1995–1998 lag de groei boven de 80 duizend woningen per jaar. Daarna volgden jaren van geleidelijke afname, tot in 2003 met een groei van 47 duizend het laagste punt bereikt werd.

Figuur 2.6 Groei van de woningvoorraad



Bron: CBS, 2006

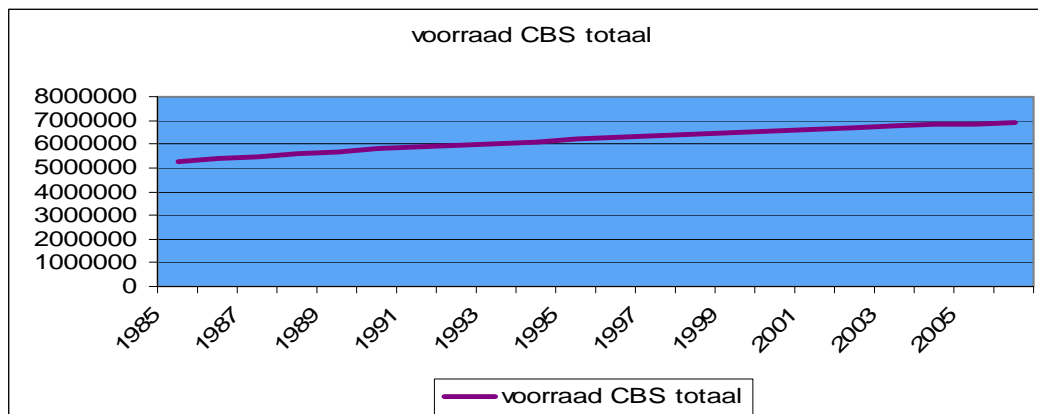
<sup>4</sup> De groei van de woningvoorraad, ook wel aangeduid als het saldo vermeerdering, is het verschil tussen het aantal woningen dat aan de voorraad is toegevoegd en het aantal woningen dat aan de voorraad is onttrokken



In figuur 2.6 is ook de invloed van de aantrekkende economie te zien. De woningvoorraad groeit weer na jaren van afname; de woningbouw is begin dit jaar sterk gestegen. De stijgende lijn ten opzichte van voorgaande jaren is duidelijk ingezet en volgens Minister Dekker van het Ministerie van VROM [CBS, 2006] zal de nieuwbouwproductie de komende jaren verder aantrekken door de positieve economische vooruitzichten, die een stijgende vraag zullen veroorzaken. Ook het aantal afgegeven bouwvergunningen neemt toe en er zitten nog heel veel woningen in de pijplijn, die nog moeten worden opgeleverd<sup>5</sup>.

Het lijkt er dus op dat de woningvoorraad de komende jaren zal toenemen. Niet alleen met nieuwbouw, maar ook door het verbouwen van panden tot woningen, woningsplitsing of oplevering van woningen die tijdelijk aan de voorraad zijn onttrokken voor groot onderhoud. Belangrijk hierbij is de ontwikkeling van het aantal huishoudens die de vraag naar woningen zullen bepalen. Vanzelfsprekend bestaat de voorraad uit koop- en huurwoningen. Interessant daarbij is om de verdeling tussen koop en huur in kaart te brengen en te bekijken hoe deze zich ontwikkeld heeft. In de figuren hieronder (2.7 en 2.8) worden achtereenvolgens de ontwikkeling van de woningvoorraad en de huishoudensontwikkeling getoond. Vervolgens wordt de verdeling in de voorraad naar koop- en huurwoningen, evenals de ontwikkeling hiervan in beeld gebracht (figuur 2.9 en 2.10).

Figuur 2.7 Ontwikkeling woningvoorraad 1985-2006



Bron: CBS, ABF Research, 2006

Figuur 2.7 toont de ontwikkeling van de woningvoorraad vanaf 1985. De voorraad ontwikkelt zich geleidelijk en het totale aantal woningen ligt op dit moment net onder de 7 miljoen. Het aantal huishoudens ligt hier iets boven en was in 2005 7,1 miljoen (zie figuur 2.8). Dit aantal zal toenemen met ruim 50 duizend huishoudens per jaar tot 7,6 miljoen in 2015: een stijging van 7,4%.

Figuur 2.8 Huishoudensontwikkeling

2005		2015		Ontwikkeling 2005-2015		
aantal	%	aantal	%	aantal	%	Jaarlijks
7104850	100%	7629333	100%	524483	7,4%	52448

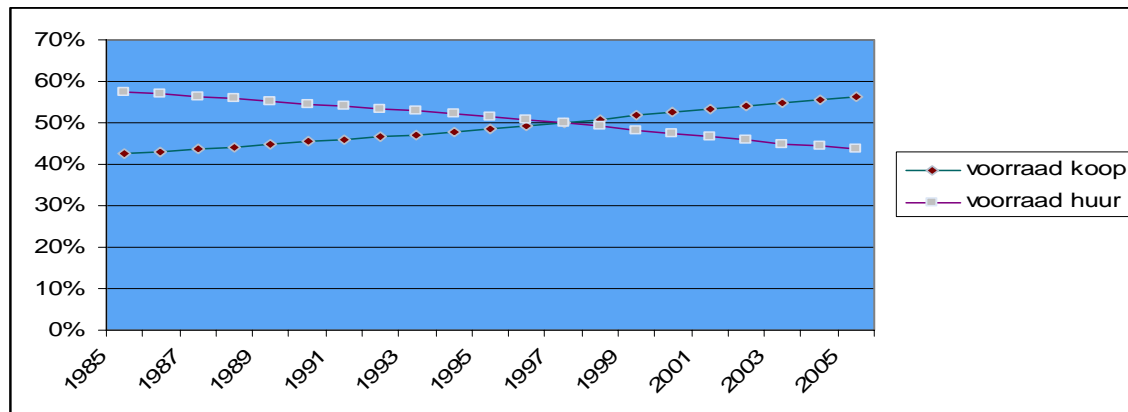
Bron: Primos Prognose, Abf Research, 2005

<sup>5</sup> Uit: PropertyNL, 22-06-'06, Interview met minister Dekker



De verdeling van de huishoudens over koop- en huurwoningen heeft de afgelopen jaren een grote ontwikkeling doorgemaakt. Tot 1997 waren er meer huurwoningen, na 1997 is de verhouding omgedraaid en vormt het aantal koopwoningen de meerderheid in de voorraad. Deze ontwikkeling is in figuur 2.9 weergegeven.

Figuur 2.9 Ontwikkeling van het percentage koop- en huurwoningen in de voorraad 1985-2005



Bron: Abf Research, 2006

De meerderheid koopwoningen in de totale woningvoorraad is uit figuur 2.9 duidelijk op te maken. Voor een compleet beeld zijn de exacte percentages in figuur 2.10 in een taartdiagram weergegeven.

Figuur 2.10 Percentage koopwoningen en huurwoningen in de totale voorraad (2005)



Bron: ABF Research, 2006

### De koopsector

De koopsector in Nederland is aanzienlijk gegroeid in de afgelopen decennia. Vlak na de Tweede Wereldoorlog vormden eigenaar-bewoners met ruim een kwart van de huishoudens een minderheid. Anno 2006 is er met 56% sprake van een meerderheid. De voorkeur voor een koopwoning is in de afgelopen decennia toegenomen en blijkt conjunctuurafhankelijk. In 1998 had 51% van de verhuiscandidategenen een voorkeur voor een koopwoning. In 2002 bleek dit aandeel gedaald naar 40%. De belangrijkste redenen om voor een koopwoning te kiezen zijn het financiële voordeel en de vrijheid en onafhankelijkheid die met een koopwoning gepaard gaan [Elsinga & Hoekstra, OTB, 2004]. Eigenaar-bewoners zien hun woning vooral als een verantwoorde investering en een veilige haven. Verder zijn eigenaar-bewoners van mening dat een koopwoning extra woonplezier oplevert.



Kortom, de beleving van Nederlandse eigenaar-bewoners sluit aan bij de theorieën van Saunders en Rohe et al (zie ook hoofdstuk 3). De helft van de bewoners vindt het onderhoud van de woning het grootste nadeel en ook de afhankelijkheid van de politiek (renteaftrek) wordt als nadelig ervaren.

### De huursector

De huursector in Nederland is groot (momenteel 44% van de totale woningvoorraad), kent een brede doelgroep en de woningen hebben over het algemeen een goede prijs-kwaliteitverhouding. Mensen kiezen voor een huurwoning omdat zij mobiel (willen) zijn, omdat zij geen risico of geen bemoeienis met het onderhoud wensen of omdat zij geen koopwoning kunnen betalen [Elsinga & Hoekstra, OTB, 2004]. Voor een aanzienlijk deel van de huurders is het huren een positieve keuze. De huursector is dus niet per definitie een tweede keuze zoals in de 'home owning societies'<sup>6</sup> waar de sociale huursector is gereserveerd voor de allerminderst en de commerciële huursector een slechte prijs-kwaliteitverhouding biedt. De ontwikkelingen in de afgelopen decennia hebben verandering gebracht in de betekenis van de sociale huursector. Met de nota Volkshuisvesting (ook wel bekend als nota Heerma) uit 1989 werd een algemene huurverhoging voor de sociale huursector in gang gezet en beschouwd als instrument om het eigenwoningbezit te stimuleren. Met deze nota verscheen bovendien de 'goedkope scheefheid' op de politieke agenda en daarmee het idee dat alleen lage inkomens in de sociale huursector thuishoren. De huursector vormt echter nog steeds een redelijk alternatief voor een koopwoning, zeker in economisch mindere tijden.

Veranderingen in de woningvoorraad zijn nodig om aan de woningbehoefte te voldoen. Deze behoefte wordt bepaald door economische ontwikkelingen, zoals eerder in dit hoofdstuk aangegeven. Maar ook demografische ontwikkelingen spelen een belangrijke rol. De volgende subparagraaf zal hier verder op ingaan.

### 2.2.3 *Demografie*

Demografische factoren zijn van invloed op de woningbehoefte. Huishoudensontwikkeling wordt in sterke mate bepaald door bevolkingsontwikkeling en is van grote invloed op zowel de kwantitatieve woningbehoefte (aantal woningen) als de kwalitatieve woningbehoefte (de woningbehoefte van specifieke groepen zoals ouderen). Veranderende demografische omstandigheden kunnen goed in beeld worden gebracht door de huishoudenontwikkeling van het verleden te vergelijken met de prognoses voor de toekomst. Wat is er de afgelopen jaren veranderd en wat gaat er veranderen in het aantal en de samenstelling van huishoudens?

### Verleden

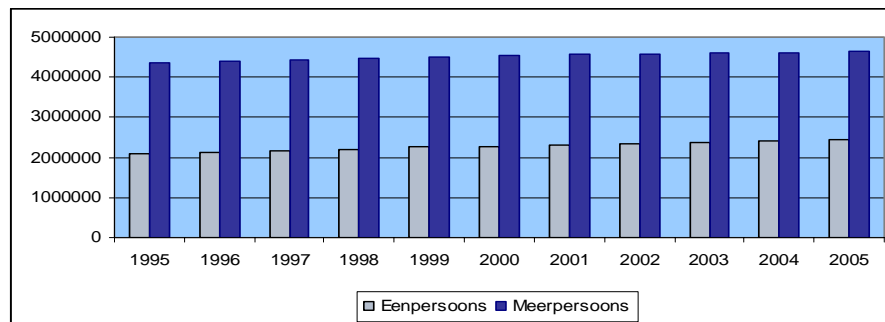
Het aantal huishoudens is sinds 1995 gestaag toegenomen tot ruim 7 miljoen (zie figuur 2.11). De samenstelling van de huishoudens is enigszins veranderd. Het aandeel eenpersoonshuishoudens neemt toe ten opzichte van het aandeel meerpersoonshuishoudens. De ontwikkeling van 1995 tot 2005 is te zien in figuur 2.11.

---

<sup>6</sup> Volgens een theorie van Kemeny [1981] is dit de woningmarkt in landen waar het eigenwoningbezit flink gestimuleerd wordt



Figuur 2.11 Huishoudensontwikkeling 1995-2005



Bron: CBS, 2006

Figuur 2.11 geeft een beeld van de veranderende samenstelling van Nederlandse huishoudens in de periode 1995-2005. De vergrijzing heeft haar intrede gedaan en zal de komende jaren van grote invloed zijn op de huishoudenssamenstelling en daarmee op de woningmarkt.

### Toekomst

Ten aanzien van de huishoudensontwikkeling in de toekomst geeft de Primos prognose [ABF Research, 2005] een indicatie voor de komende vijftien jaar, uitgesplitst naar typen huishoudens. Figuur 2.12 toont deze gegevens.

Figuur 2.12 Huishoudensontwikkeling 2005-2015

HHsamenstelling	2005		2015		Ontwikkeling 2005-2015		Jaarlijks
	aantal	%	aantal	%	aantal	%	
Alleenstaand < 35 jaar	741084	10,4%	779849	10,2%	38765	5,2%	3877
Alleenstaand 35 t/m 54	644022	9,1%	679635	8,9%	35613	5,5%	3561
Alleenstaand 55 t/m 74	632147	8,9%	886311	11,6%	254164	40,2%	25416
Alleenstaand 75+	452102	6,4%	547450	7,2%	95348	21,1%	9535
<b>Totaal alleenstaand</b>	<b>2469355</b>	<b>34,8%</b>	<b>2893245</b>	<b>37,9%</b>	<b>423890</b>	<b>17,2%</b>	<b>42389</b>
1 ouder met kind < 35 jaar	71141	1,0%	52109	0,7%	-19032	-26,8%	-1903
1 ouder met kind 35 t/m 54	275493	3,9%	313066	4,1%	37573	13,6%	3757
1 ouder met kind 55 t/m 74	71305	1,0%	160269	2,1%	88964	124,8%	8896
1 ouder met kind 75+	27012	0,4%	39627	0,5%	12615	46,7%	1262
<b>Totaal eenoudergezinnen</b>	<b>444951</b>	<b>6,3%</b>	<b>565071</b>	<b>7,4%</b>	<b>120120</b>	<b>27,0%</b>	<b>12012</b>
Samenw. znd. kind < 35 jaar	374293	5,3%	333974	4,4%	-40319	-10,8%	-4032
Samenw. znd. kind 35 t/m 54	422132	5,9%	375799	4,9%	-46333	-11,0%	-4633
Samenw. znd. kind 55 t/m 74	1024572	14,4%	1088949	14,3%	64377	6,3%	6438
Samenw. znd. kind 75+	230500	3,2%	275340	3,6%	44840	19,5%	4484
<b>Totaal samenw. znd. kind</b>	<b>2051497</b>	<b>28,9%</b>	<b>2074062</b>	<b>27,2%</b>	<b>22565</b>	<b>1,1%</b>	<b>2257</b>
Samenw. met kind < 35 jaar	322765	4,5%	324961	4,3%	2196	0,7%	220
Samenw. met kind 35 t/m 54	1501407	21,1%	1349610	17,7%	-151797	-10,1%	-15180
Samenw. met kind 55 t/m 74	251348	3,5%	355983	4,7%	104635	41,6%	10464
Samenw. met kind 75+	13232	0,2%	13022	0,2%	-210	-1,6%	-21
<b>Totaal samenw. met kind</b>	<b>2088752</b>	<b>29,4%</b>	<b>2043576</b>	<b>26,8%</b>	<b>-45176</b>	<b>-2,2%</b>	<b>-4518</b>
Overig huishoudens < 35 jaar	26932	0,4%	13333	0,2%	-13599	-50,5%	-1360
Overig huishoudens 35 t/m 54	11722	0,2%	21685	0,3%	9963	85,0%	996



Overig huishoudens 55 t/m 74	7893	0,1%	12116	0,2%	4223	53,5%	422
Overig huishoudens 75+	3748	0,1%	6245	0,1%	2497	66,6%	250
Totaal overige huishoudens	50295	0,7%	53379	0,7%	3084	6,1%	308
Totaal alle huishoudens	7104850	100%	7629333	100%	524483	7,4%	52448

Bron: Primos Prognose, 2005 (bewerking ECORYS)

Uit figuur 2.12 blijkt dat het aantal alleenstaande(n) (ouderen) de komende jaren flink zal toenemen, terwijl het aantal samenwonenden in de leeftijd 35-54 afneemt. De hoofdoorzaak van deze ontwikkeling is de vergrijzing; maar ook de toenemende individualisering speelt een grote rol. Daarnaast neemt het aantal eenoudergezinnen toe door een stijging van het aantal echtscheidingen. Genoemde ontwikkelingen zorgen voor een veranderende vraag naar woningen; alleenstaanden zullen vrijwel geen vraag uitoefenen naar grote, vrijstaande eengezinswoningen.

Om in de groei van de (kwantitatieve) woningbehoefte te voorzien moet de woningvoorraad tussen 2005 en 2015 met ruim 500 duizend woningen toenemen, dus met gemiddeld 50 duizend per jaar. De uitbreidingsbehoefte komt sterk overeen met de groei van het aantal huishoudens.

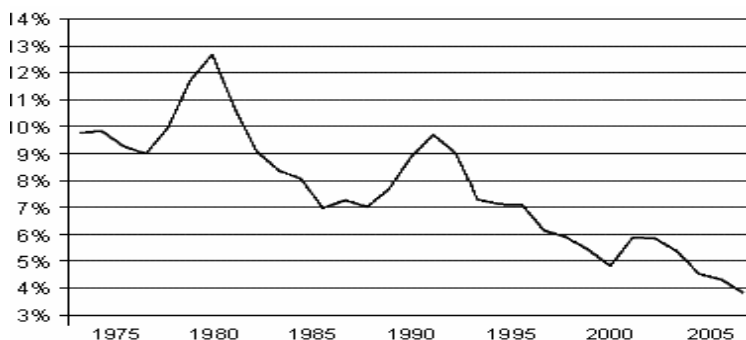
#### 2.2.4 Institutionele invloeden

Naast economische en demografische invloeden speelt de overheid ook een rol op de woningmarkt. Door middel van instituties en beleid reguleert zij de markt. De invloed van het woningmarktbeleid is niet meer zo groot als vroeger<sup>7</sup> door de privatisering van de woningcorporaties. Echter, door middel van onder andere het grondbeleid oefent de overheid nog steeds haar invloed uit op de woningmarkt. Een belangrijke institutie is de hypotheekrenteaftrek, die momenteel in de politiek ter discussie staat.

#### Hypotheekrente

De hypotheekrenteontwikkeling is een cruciale factor voor de woningmarkt. De hoogte van de rente bepaalt immers het investeringsklimaat voor huizenkopers. In 2005 is de hypotheekrente op het laagste punt in vijftig jaar gekomen (onder de 4 procent). In figuur 2.13 is de renteontwikkeling sinds 1975 te zien.

Figuur 2.13 Ontwikkeling hypotheekrente sinds 1975



Bron: De Hypotheker, 2006

<sup>7</sup> Zie paragraaf 3.1.3. voor het overheidsbeleid t.a.v. de woningmarkt door de jaren heen



De sterke daling van de rente was vooral een gevolg van de matige economische prestaties van Europa. Het afgelopen jaar was een goed jaar voor de huizenkoper en voor de Nederlandse woningmarkt. De extreem lage rentestand verhoogt wel de kans op rentestijgingen; voor 2006 wordt door de grote Nederlandse banken een sterke stijging van de rente klein geacht. Op middellange termijn nemen de onzekerheden toe, omdat bij een rentestijging wel compensatie nodig is door middel van koopkrachtstijging. Vooralsnog neemt de koopkracht echter af sinds 2002; volgens de NVB [2006] wordt hiermee de kwetsbaarheid van de woningmarkt duidelijk. De discussie over de hypotheekrenteaftrek maakt de situatie nog onzekerder.

#### Afschaffing hypotheekrenteaftrek

De hypotheekrenteaftrek staat momenteel ter discussie in de politiek. Er wordt gesproken over een beperking dan wel afschaffing van dit fiscale instrumentarium. De discussie roept veel vragen op, met name over de toekomst van de woningmarkt. Want wat gebeurt er bijvoorbeeld met de huizenprijzen als de hypotheekrenteaftrek wordt afgeschaft?

Naar de invloed van deze afschaffing zijn enkele onderzoeken verricht en scenario's berekend. Zo hebben Briene et al. [ECORYS, 2005] de effecten van een beperking of afschaffing van de aftrek doorgerekend. Uit dit onderzoek blijkt dat totale afschaffing van de hypotheekrenteaftrek de huizenprijzen met achttien procent laat dalen in het eerste jaar, oplopend tot achtentwintig procent na tien jaar. Het Centraal Plan Bureau [CPB, 2005] vindt deze cijfers ernstig overschat en verwacht zelf een daling van de huizenprijzen van tien procent na tien jaar. Geconcludeerd kan worden dat een afschaffing van de hypotheekrenteaftrek zorgt voor dalende huizenprijzen; daar zijn beide partijen het over eens.

### **2.3 Recapitulatie**

In dit hoofdstuk is getracht een beeld te schetsen van de voor dit onderzoek relevante zaken met betrekking tot de woningmarkt. De actuele situatie op de markt is uiteengezet, evenals ontwikkelingen die de markt beïnvloeden. Geconcludeerd kan worden dat het economisch gezien goed gaat op de woningmarkt: huizenprijzen stijgen nog steeds en ook het aantal transacties neemt toe. De aantrekkende economie en daarbij een verhoogd consumentenvertrouwen zijn hier belangrijke oorzaken van. Toch is niet alles koek en ei: de grote 'mismatch' tussen vraag en aanbod op de woningmarkt baart betrokken partijen zorgen. Deze mismatch is tweeledig van aard. Ten eerste is er geen goede verhouding tussen prijs en kwaliteit op de woningmarkt, wat zorgt voor stagnatie in de doorstroming. Ten tweede is de verhouding tussen woningprijzen en de bestedingsruimte van starters ongunstig. De stagnatie op de woningmarkt wordt gekenmerkt door stijgende prijzen in de koopsector en lange wachtlijsten in de huursector. Als oorzaken hiervoor worden onder andere een tegenvallende nieuwbouwproductie en illegale onderverhuur genoemd. Het gevolg van de stagnatie is dat vooral starters de dupe worden op de woningmarkt, omdat zij geen passende woning kunnen vinden. Door de lange wachtlijsten in de huursector kunnen zij niet snel aan een huurwoning komen en een koopwoning is voor hen onbetaalbaar. Minister Dekker van VROM onderkent bovengenoemde problemen en heeft een pakket maatregelen opgesteld om een meer 'ontspannen' woningmarkt te creëren. De drie belangrijkste punten op de beleidsagenda zijn:

- Actief bevorderen dat er voldoende woningen beschikbaar zijn
- Beter afstemmen van de kwaliteit van woningen en woonomgeving op de woonwensen
- Verbinden van de gescheiden huur- en koopmarkten





Op grond van onder andere demografische ontwikkelingen moet de markt het aanbod dus beter laten aansluiten op de vraag, om zo ook de doorstroming te bevorderen. Maar dit is makkelijker gezegd dan gedaan. In een slechtere economische situatie heeft men niet veel vertrouwen in de toekomst en zal er minder snel geïnvesteerd worden in een woning. Ook de rente oefent haar invloed uit: bij een lage rente worden er meer hypotheeklen afgesloten. Nu de rente historisch laag staat, is een stijging onvermijdelijk. Samen met een afnemende koopkracht maakt dit de woningmarkt kwetsbaar. En wanneer dan de hypotheekrenteaftrek ook nog afgeschaft wordt, zullen de huizenprijzen dalen met alle gevolgen van dien. Al met al een zorgwekkende situatie volgens experts.

Wat betekenen de in dit hoofdstuk besproken zaken nou voor dit onderzoek? Met betrekking tot overwaarde kan er het volgende geconstateerd worden:

- Overwaarde neemt toe door onder andere blijvend stijgende huizenprijzen en het toenemend aandeel koopwoningen in de eigenwoningvoorraad.
- Bij afschaffing van de hypotheekrenteaftrek wordt een daling van de huizenprijzen verwacht; dit houdt tevens een daling van de overwaarde in. Dit effect zal echter van tijdelijke aard zijn, aangezien de markt zich naar verwachting zal herstellen. Er zijn naast de hypotheekrenteaftrek immers tal van andere factoren die de prijzen beïnvloeden.

Over de vraag naar woningen in de context van dit onderzoek kan het volgende gezegd worden:

- De vraag naar woningen hangt sterk samen met de bevolkingsontwikkeling; de toename van het aantal alleenstaande ouderen veroorzaakt vraag naar bepaald soort woningen.
- De economie heeft een sterke invloed op de vraag naar woningen: in een slechte economische situatie is men minder bereid te investeren in de toekomst en dus in een nieuwe woning.
- Het beter aansluiten van vraag en aanbod op elkaar kan de schaarste van bepaalde woningtypen verminderen en daarmee in die prijsklassen de prijzen minder laten stijgen.

Terugkijkend naar de probleemstelling van dit onderzoek<sup>8</sup>, is er na dit hoofdstuk enige duidelijkheid verkregen over de situatie op de woningmarkt en de factoren die de vraagzijde van de markt beïnvloeden. De vraagvorming is echter nog niet behandeld. Aan de hand van theorieën over verhuisgedrag van huishoudens komt dit onderwerp in het volgende hoofdstuk aan bod. Verder wordt in hoofdstuk 3 de betekenis van overwaarde voor huishoudens uitgediept. Om uiteindelijk de relatie tussen overwaarde en de vraag naar woningen te kunnen onderzoeken, dient er eerst inzicht te worden verkregen in het ontstaan van overwaarde, de ontwikkeling en de mogelijkheden ervan.

---

<sup>8</sup> Probleemstelling: 'Wat is de relatie tussen overwaarde van huishoudens en de vraag naar woningen?'



### 3 Theoretisch kader

Overwaarde en woningvraag vormen de hoofdaspecten van dit onderzoek. Het ontstaan van beide aspecten verdient daarom enige aandacht. De vorming van overwaarde vindt ten eerste plaats bij koopwoningen; wat zijn nou de verklarende factoren die de keuze voor een koopwoning bepalen en hoe speelt de overheid hierbij een rol? Ten tweede zijn in het kader van dit onderzoek het feitelijke ontstaan van overwaarde en de mogelijkheden die het biedt, interessant. Omdat overwaarde gezien wordt als vermogen, staan theorieën over vermogensvorming hierbij centraal.

Het tweede hoofdaspect, de vraag naar woningen, kan verklaard worden uit het verhuisgedrag van huishoudens. Immers, de vraag naar woningen ontstaat doordat men wil verhuizen. Waarom men verhuist, is afhankelijk van allerlei factoren. De belangrijkste vraag is natuurlijk of overwaarde invloed heeft op verhuisgedrag en hoe deze invloed zich manifesteert. Dit zal echter pas blijken na de daadwerkelijke dataverzameling.

#### 3.1 De keuze voor een koopwoning

Koopwoningen zijn populairder dan huurwoningen. Immers, het eigenwoningbezit neemt nog steeds toe<sup>9</sup>. Redenen hiervoor zijn te zoeken in sociale aspecten, zoals status, maar ook financiële overwegingen spelen een grote rol, evenals het beleid dat de overheid op dit gebied voert.

##### 3.1.1 *Sociologische theorie*

Bij de sociologische theorie van Saunders [1990] wordt uitgegaan van de veronderstelling dat er bij mensen sprake is van een natuurlijke voorkeur voor een eigen woning. Saunders is van mening dat deze voorkeur leidend dient te zijn voor het woonbeleid. De overheid dient dus deze natuurlijke voorkeur voor een eigen woning te faciliteren. De natuurlijke voorkeur voor een eigen woning verklaart Saunders vanuit het bezitsinstinct van mensen en het instinct een territorium af te bakenen. Naast deze instinctieve neigingen van de mens zijn er vele andere redenen om een voorkeur te geven aan een eigen woning. Zoals het financiële voordeel dat kopen op de lange termijn aantrekkelijker is dan huren. Maar daarnaast geeft een eigen woning ook een gevoel van autonomie, zekerheid en persoonlijke identiteit.

##### 3.1.2 *Eigen huis goed voor individu en maatschappij*

Ook Rohe et al. [2004] beweren dat een eigen huis goed is voor een individu en voor de maatschappij als geheel. Volgens hen leidt eigenwoningbezit tot gelukkige en gezonde mensen, betrokken burgers, betere schoolresultaten en goede maatschappelijke kansen. Voor het welzijn van individuen is het zelfvertrouwen van groot belang. Zelfvertrouwen wordt bepaald door hoe men denkt dat anderen over hen denken. Aangezien eigenaar-bewoners gemiddeld een hogere sociale status hebben, kan een eigen woning zelfvertrouwen geven doordat men het gevoel heeft dat anderen status toe kennen aan het woningbezit. Het zelfvertrouwen kan ook beïnvloed worden door hoe men zichzelf ziet vergeleken met anderen. Een eigen woning kan het gevoel geven dat men goed gepresteerd heeft.

---

<sup>9</sup> Zie hoofdstuk 2



### 3.1.3 Overheidsbeleid

Voor de Tweede Wereldoorlog stond bevordering van het eigenwoningbezit laag op de politieke agenda. Een eigen woning zou voor de arbeider een te groot risico vormen vanwege zijn beperkte inkomen. Het bevorderen van het eigenwoningbezit was geen overheidsdoelstelling. De markt diende zichzelf geheel te redden. De inzet van de overheid was primair gericht op het oplossen van de woningnood. Grote delen van de hele slechte vooroorlogse woningvoorraad brachten vooral gevaren met zich mee in termen van volksgezondheid en hygiëne [Ekkers, 2002].

Na de Tweede Wereldoorlog veranderde de opvatting van de overheid over eigenwoningbezit en over haar beleid. In de naoorlogse politiek werd vermogensvorming een belangrijk thema. Als argumenten voor het stimuleren van eigenwoningbezit werden bezitsvorming en bezitsspreiding genoemd; het vermogen dat gevormd wordt door een eigen woning maakt huishoudens minder kwetsbaar voor financiële tegenslagen. In 1956 werd het Besluit Bevordering Eigen Woningbezit in werking gesteld, dat decennia lang de grondslag vormde voor het overheidsbeleid ten aanzien van de markt voor koopwoningen. De kern van dit besluit is dat de financiering via de normale financiële instellingen moet plaatsvinden. Het beleid is hier slechts aanvullend, subsidiair: kopers van een gesubsidieerde nieuwbouwwoning kunnen een gemeentegarantie aanvragen.

In 1979 introduceerde de regering de Beschikking Geldelijke Steun Eigen Woningen. De regeling houdt in dat er onderscheid wordt gemaakt tussen A-premie woningen (inkomensafhankelijke jaarlijkse bijdrage die steeds afneemt) en B-premie woningen (afhankelijk van de stichtingskosten, neemt ook af).

In 1980 stortte de koopwoningmarkt in. Het stabiliseren van de markt kreeg prioriteit van de overheid. In 1983 kwam de Nota Eigenwoningbezit, waarin een nieuw subsidiestelsel geïntroduceerd wordt met als doel de subsidie-uitgaven te verlagen en beheersbaar te maken. In de nieuwe subsidietechniek, de netto contante waarde methodiek, wordt de aanvangsbijdrage verlaagd en blijft de jaarlijkse subsidie gelijk. Deze beleidswijzigingen waren ingegeven door veranderingen in de politieke opvatting over de rol van de eigen woning binnen de samenleving [Ekkers, 2002]. Vanaf de jaren tachtig is de eigen woning vooral symbool van vrijheid, luxe en welvaart.

Het beleid in de jaren negentig is verwoord in de nota Volkshuisvesting van Heerma. Speerpunten van het beleid zijn: vergroten van de keuzevrijheid van de burger, zorgen dat de voorkeuren van consumenten zich voldoende in het aanbod vertalen en het verhogen van de bouwproductie van koopwoningen [Ekkers, 2002]. Er werd een subsidieregeling ingevoerd om de verkoop van huurwoningen met een hoge restschuld mogelijk te maken. De gemeentegarantie met rijksdeelneming is verzelfstandigd tot de Nationale Hypotheekgarantie, waarvoor de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen is opgericht. Het garantievermogen van het Waarborgfonds is opgebouwd uit bijdragen van de kopers zelf, aangevuld met een startkapitaal dat de overheid had gestort. Om de koopsector meer toegankelijk te maken voor lage inkomens, is de individuele koopbijdrage geïntroduceerd. Net als bij de individuele huursubsidie gelden bij de koopsubsidie inkomenseisen.

De meest recente woonnota is Mensen, Wensen, Wonen [VROM, 2000]. Ook daarin is stimulering van het eigenwoningbezit, en dan met name het particulier opdrachtgeverschap, een speerpunt van beleid. Er zijn niet veel nieuwe beleidsinstrumenten ontwikkeld; marktpartijen zijn willig om koopwoningen te bouwen door de aanhoudende vraag naar nieuwbouwwoningen. Tevens wordt van corporaties verwacht dat ze een bijdrage



leveren aan de bevordering van het eigenwoningbezit. Als taakveld hebben zij dan ook het voeren van een actief verkoopbeleid [Ekkers, 2002].

### Regulering en fiscaliteit

De fiscale behandeling van het eigenwoningbezit is voor de overheid een belangrijk instrumentarium om het eigenwoningbezit te reguleren. Dit instrumentarium bestaat uit vier pijlers [Fung, 2004]:

- Overdrachtsbelasting (6% van de transactiewaarde bij koop van bestaande woningen)
- Onroerende-zaak-belasting (OZB)
- Eigenwoningforfait (optelling van 0,8% van de WOZ- waarde bij het inkomen)
- Inkomstenbelasting (aftrek hypotheekrente)

De nieuwste ontwikkeling op fiscaal gebied t.a.v. de woningmarkt is de bijleenregeling, oftewel een beperking van de hypotheekrenteaf trek. De bijleenregeling houdt in dat mensen bij aankoop van een nieuwe woning de overwaarde van het oude huis voortaan niet meer fiscaal mogen aftrekken. Het maximale hypotheekbedrag waarover rente kan worden afgetrokken, is de aankoop prijs van de nieuwe woning minus de overwaarde op de oude woning. Als er toch een hogere hypotheek wordt afgesloten, is de rente over dit meerbedrag niet aftrekbaar. De bijleenregeling is ingevoerd om het opgebouwde vermogen in de eigen woning ook in de eigen woning in box 1 vast te houden. De hypotheekrenteaf trek is immers bedoeld ter stimulering van het eigenwoningbezit en heeft als doel dan ook om de vermogensvorming in de eigen woning te bevorderen. Al met al heeft de hypotheekrenteaf trek een behoorlijke ontwikkeling doorgemaakt. Sinds 1 januari 2004 is deze dus niet meer onbeperkt aftrekbaar. Momenteel wordt zelfs gesproken over een afschaffing ervan<sup>10</sup>.

### **3.2 Overwaarde**

#### Begripsbepaling

(Bedrijfs)economisch gezien is overwaarde het verschil tussen bezittingen en schulden. Bij toepassing op de woningfinanciering van huishoudens is de overwaarde dan het verschil tussen de waarde van de eigen woning en de uitstaande hypotheekschuld. De waarde van de eigen woning wordt vaak uitgedrukt in marktwaarde of vrije verkoopwaarde. Kort gezegd gaat het hierbij om het bedrag dat zou kunnen worden verkregen door verkoop van de eigen woning op de vrije markt. De vrije markt wordt daarbij gedefinieerd als het geheel van vraag en aanbod, waarbij individuele aanbieders geen directe invloed op de prijs kunnen uitoefenen.

$$\text{Overwaarde} = \text{Marktwaarde} - \text{uitstaande hypotheekschuld}$$

#### Ontstaan

Overwaarde in de woning kan op twee manieren wijzigen [Vereniging Eigen Huis, 2005]. In de eerste plaats doordat de woning in waarde is gestegen of gedaald. Dit kan zijn omdat de marktomstandigheden zijn veranderd. Ook kan de waarde van de woning toenemen door bijvoorbeeld een verbouwing. De tweede oorzaak die de overwaarde beïnvloedt, is de openstaande schuld. Als er direct wordt afgelost op de hypotheek, wordt de

<sup>10</sup> Zie paragraaf 2.2.4 voor meer informatie over de afschaffing van de hypotheekrenteaf trek



openstaande schuld steeds kleiner waardoor de overwaarde dus groter wordt. Het is ook mogelijk dat de overwaarde kleiner wordt. Dit is het geval als de woning niet of nauwelijks in waarde is gestegen terwijl men geld heeft opgenomen via de hypotheek.

### Bestedingsmogelijkheden

Overwaarde kan gezien worden als een 'stille' financiële reserve. Deze reserve kan liquide worden gemaakt door de woning te verkopen en te verhuizen naar een andere woning. Echter, ook zonder te verhuizen kan overwaarde verzilverd worden [Wouters, 1995]. Om over de overwaarde van de eigen woning te kunnen beschikken, zijn er een aantal mogelijkheden [Vereniging Eigen Huis, 2005; Fung, 2004]:

#### 1. Verhuizen

Bij verhuizing wordt met de verkoopopbrengst van het huis eerst de oude hypotheekschuld afgelost. Wat dan overblijft, is de overwaarde, die vrij besteedbaar is of gebruikt kan worden om (een deel van) het nieuwe huis te betalen. Bij verhuizing naar een huurwoning is de overwaarde helemaal vrij.

#### 2. Extra hypotheek

Met de opnemings van de overwaarde uit het huidige huis wordt in feite de hypotheek verhoogd. Hiermee stijgen vanzelfsprekend de hypothecaire maandlasten. Een nieuwe optie is de zogenaamde 'overwaardehypotheek'. Dit is een combinatie van hypotheek en lijfrente. De hypotheek is aflossingsvrij, hierbij wordt dus alleen rente betaald. Daarnaast wordt met een deel van de overwaarde een polis gekocht, een direct ingaande lijfrente, die maandelijks wordt uitgekeerd. Met de maandelijks uitkering kunnen de hypotheeklasten betaald worden en het overige deel kan vrij besteed worden<sup>11</sup>.

#### 3. Hypotheekvorm wijzigen

Als aanvulling van het inkomen het doel is van de opname van de overwaarde, kan het wijzigen van de hypotheekvorm uitkomst bieden. Door een spaarhypotheek of annuïteitenhypotheek om te zetten in een aflossingsvrije hypotheek kunnen de lasten worden verlaagd en de bestedingsruimte worden vergroot.

#### 4. Sale-and-lease-back

Een andere optie is om de woning te verkopen aan een commerciële partij en vervolgens terughuren. Op dit moment zijn daar twee mogelijkheden voor<sup>12</sup>. De eerste mogelijkheid heet 'zonder levenslang woonrecht' en houdt in dat het huis verkocht wordt en de eigenaar huurder wordt en iedere maand huur betaalt. De tweede mogelijkheid houdt in dat het huis verkocht wordt en de voormalige eigenaar voor een deel van de verkoopopbrengst een zogenaamd woonrecht koopt. Deze vorm heet 'met levenslang woonrecht'. Hierbij hoeft dan geen huur betaald te worden.

Er zijn fiscale gevolgen verbonden aan het opnemen van overwaarde. Of de rente over de lening aftrekbaar is, hangt af van het bestedingsdoel. De rente is alleen aftrekbaar als deze gebruikt wordt voor de aankoop, verbetering of het onderhoud van de eigen woning. Bij een andere vorm van besteding (consumptieve lening) is de rente niet aftrekbaar [Vereniging Eigen Huis, 2005].

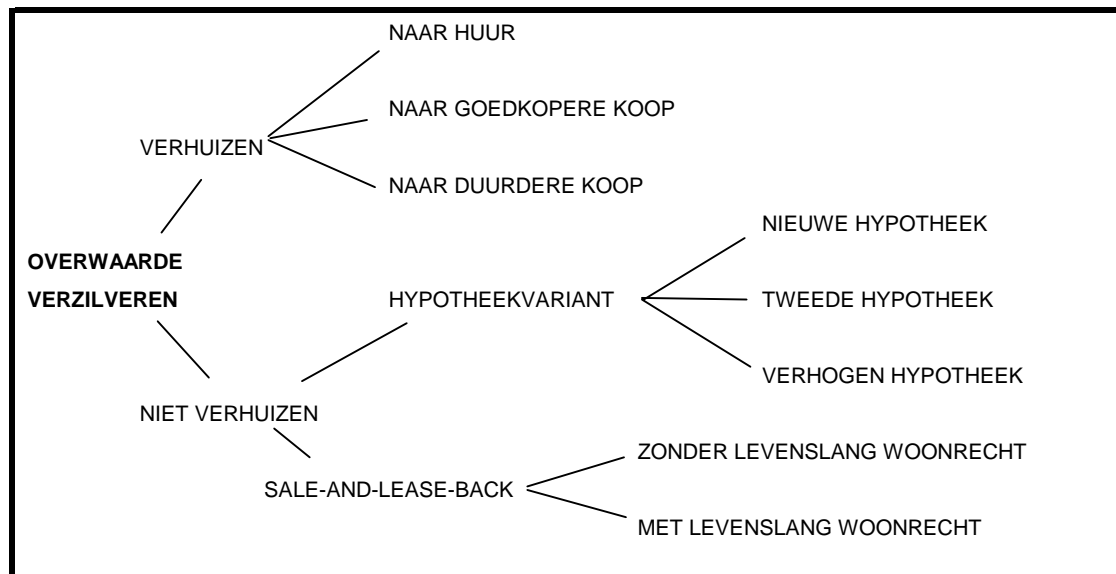
<sup>11</sup> Zie bijlage 4 voor meer informatie over de overwaardehypotheek

<sup>12</sup> Zie bijlage 4 voor meer informatie over de woonrechtvarianten



In figuur 3.1 worden de mogelijkheden om overwaarde te verzilveren schematisch weergegeven.

Figuur 3.1 Mogelijkheden om overwaarde te verzilveren



Bron: Fung, 2004

De overwaardehypothek en woonrechtvarianten zijn de eerste overwaardeconcepten die in Nederland aangeboden worden. Het aanbod van deze overwaardeconcepten is nog vrij beperkt, vooral in vergelijking met bijvoorbeeld de overwaardeconcepten die worden aangeboden in het Verenigd Koninkrijk [Fung, 2004]. Daar is het aanbod aan specifiek op senioren afgestemde overwaardeconcepten breed en divers<sup>13</sup>. Naast dat er meerdere alternatieven zijn, kan er binnen elke variant ook nog eens gekozen worden uit producten van verschillende aanbieders. Bovendien bieden zowel commerciële organisaties als non-profit instellingen overwaardeconcepten aan. Het grote aanbod aan overwaardeconcepten hangt samen met de slechtere collectieve pensioenvoorziening in het Verenigd Koninkrijk, dat bestaat uit 5 procent van het gemiddelde inkomen van werkende Britten. In Nederland en de Verenigde Staten is het staatspensioen 30 tot 40 procent van het gemiddelde inkomen [Fung, 2004].

#### Belang overwaarde voor vergrijzing

De toenemende vergrijzing vraagt naar verwachting ook in Nederland om meer mogelijkheden om overwaarde te kunnen verzilveren, zodat gepensioneerden hun vermogen in de woning kunnen aanwenden om het pensioen/ de AOW aan te vullen. De bekostiging van de vergrijzing staat namelijk momenteel in grote belangstelling [Haffner, 2005]. Immers, door de toename van het aantal ouderen wordt onder andere het draagvlak voor de collectieve voorzieningen minder. De overwaarde van huishoudens vormt een mogelijkheid voor ouderen om hun oude dag te kunnen financieren. Gezien de aanhoudende stijging van de woningprijzen en het eigenwoningbezit wordt verwacht dat huishoudens over forse bedragen aan overwaarde beschikken. Uit onderzoek van Haffner [2005] blijkt weliswaar dat huishoudens over het algemeen het vermogen in de eigen woning liever niet gebruiken om de oudedag te financieren, maar het liever achter de hand te houden. Echter, in enkele gevallen bleek het noodzakelijk het vermogen in de eigen woning aan te spreken. Verder bleek dat men verwacht dat de AOW lager

<sup>13</sup> Voor voorbeelden van overwaardeconcepten in het Verenigd Koninkrijk zie bijlage 5



zal worden of later zal ingaan. Kortom, de pensioenvoorzieningen worden duurder. Rekening houdend met deze ontwikkelingen zullen naar verwachting meer (oudere) huishoudens hun overwaarde moeten (of willen) besteden om hun inkomsten aan te vullen.

### 3.3 Vermogensontwikkeling

Economisch gezien behoort overwaarde tot het eigen vermogen van huishoudens. Vermogen staat daarom ook centraal bij onderstaande theorieën over de ontwikkeling van overwaarde.

#### 3.3.1 *Life-cycle permanent income theorie*

De Life-cycle permanent income theorie [Modigliani & Brumberg, 1954; Friedman, 1957], ook wel de Levenscyclushypothese genoemd, verklaart de vermogensopbouw gedurende de levenscyclus van huishoudens. Opbouw van vermogen vindt plaats door sparen of door prijsveranderingen (herwaarderingen). Vermogensvorming kenmerkt zich doordat het een cumulatief proces is dat vooral afhankelijk is van de factor tijd. Vermogen kan gezien worden als een soort buffer tussen de inkomensontwikkeling tijdens het leven van een individu (in deze theorie ook wel 'permanent inkomen' genoemd) en de consumptie. Het permanente inkomen is dus een combinatie tussen het lopende en het verwachte inkomen.

Huishoudens sparen in de eerste fasen van hun levensloop relatief veel en geven relatief weinig uit aan duurzame consumptie; het vermogen wordt opgebouwd totdat ze steeds meer gaan consumeren en steeds minder sparen. Met de tijd neemt het vermogen dus eerst toe, tot de pensioengerechtigde leeftijd waar een hoogtepunt wordt bereikt en waarna het vermogen vervolgens daalt. Het opgebouwde vermogen is de buffer tussen inkomen en consumptie.

In de Levenscyclushypothese zijn verwachtingen van groot belang [Alessie et al., 2002]. Als huishoudens een relatief laag inkomen verwachten in de toekomst, moeten ze meer sparen en als ze een relatief hoog inkomen verwachten, kunnen ze op dit moment meer uitgeven. Een soortgelijk effect ontstaat bij een onvoorziene stijging van de huizenprijzen. Eigen woningbezitters hebben dan meer te besteden en zullen mogelijk een hoger consumptieniveau kiezen. Dit lijkt logisch, maar de conclusie dat een huizenprijsstijging leidt tot meer bestedingen is alleen geldig onder bepaalde veronderstellingen, te weten:

- de stijging moet onverwacht zijn (anders was het huidige consumptiepatroon al aangepast)
- huishoudens moeten bereid en in staat zijn de prijsstijging te verzilveren in de toekomst (is niet het geval bij de aanwezigheid van een erfenismotief, waarbij men van plan is het huis hypotheekvrij achter te laten aan de kinderen; ook bij het afsluiten van een 'omgekeerde hypotheek' kan niet de hele waarde van het huis worden verzilverd)
- een huis moet voor een huishouden niet anders zijn dan enig ander consumptiegoed (immers, als het huis 'speciaal' is, bestaat er een kans dat huishoudens een waardeverhoging niet willen verzilveren omdat ze niet een deel van het huis willen 'opeten'). Dit verschijnsel wordt in de literatuur vaak besproken door te wijzen op theorieën over 'mental accounts' [Thaler, 1990]. Volgens deze door Thaler en Shefrin [1981] ontwikkelde theorie verdelen huishoudens hun geld mentaal over verschillende potjes (mental accounts) en als in een van die potjes (bijvoorbeeld het huis) meer geld komt te zitten, betekent dat niet dat dit kan worden gebruikt om een ander potje (bijvoorbeeld vakantiebestedingen) aan te vullen.



### 3.3.2 *Passive savings en active savings*

Vermogen kan op twee manieren groeien: als gevolg van een waardestijging van bezittingen of door besparingen uit inkomen. Het eerste wordt 'passive savings' genoemd en het tweede 'active savings' [Engelhardt, 1996]. De algemene trend van vermogensgroei beïnvloedt het spaargedrag van huishoudens [DNB, 2002]; door de vermogensgroei voelen huishoudens zich rijk, sparen minder en nemen meer krediet op. Echter, de afgelopen tijd is het consumentenvertrouwen in Nederland gedaald en als gevolg van een dalende conjunctuur is het spaargedrag van huishoudens toegenomen. Deze ontwikkeling laat zien dat huishoudens hun duurzame consumptiepatroon dus niet alleen baseren op hun permanente inkomen maar dat zij zich bij uitgavenbeslissingen ook laten leiden door autonome factoren. Een voorbeeld hiervan is de huizenprijsontwikkeling. Deze factor heeft een grote invloed op het consumptiegedrag, het spaargedrag en het leengedrag van huishoudens. Tijdens de woningmarkthausse in de jaren negentig werd er bijvoorbeeld meer geconsumeerd, minder gespaard en meer geleend om consumptie-uitgaven te kunnen financieren [Rouwendaal en Alessie, 2002].

## 3.4 Verhuisgedrag

Het verhuisgedrag van huishoudens veroorzaakt de vraag naar woningen. De redenen voor verhuizing kunnen zeer divers zijn; volgens enkele onderzoekers zijn er wel degelijk algemeen geldende patronen in het verhuisgedrag te herkennen [Van der Molen, 1991].

### 3.4.1 *Verhuisbeslissing*

De publicatie 'Why families move' van Rossi [1980] kan gezien worden als het beginpunt van de micro-benadering in het verhuisonderzoek. De invalshoek van Rossi, het individuele huishouden als waarnemingseenheid in de verhuisanalyse, is in de afgelopen decennia door velen gevolgd. Bij deze publicaties die uitgaan van de micro-benadering kan een sociaal-psychologische en een micro-economische richting worden onderscheiden.

#### Sociaal-psychologische richting

Een huishouden neemt volgens de sociaal-psychologische richting genoegen met een suboptimale oplossing. Deze aanname is gebaseerd op het feit dat individuele huishoudens niet over complete informatie van de woningmarkt beschikken, dat ze deze kennis subjectief verwerken en dat verhuizingen in de eerste plaats worden gemotiveerd door verbetering van de woonsituatie en niet door het streven naar maximale tevredenheid [Rossi, 1980]. Verhuizingen komen voort uit de 'family life cycle'. De levensfase waarin het individuele huishouden zich bevindt, bepaalt de verhuisbehoefte. In de traditionele 'family life cycle' worden de volgende fasen onderscheiden: pre-child, child-bearing, child-rearing, child-launching, post-child en later-life fase.

#### Micro-economische richting

In de micro-economische richting wordt uitgegaan van een verhuisgedrag waarbij nutsmaximalisatie voorop staat [Feinstein & McFadden, 1987]. De woonconsument zal zijn keuze maken door het maximale nut te optimaliseren dat zijn budget toelaat. De keuze voor een woning wordt hierbij als onderdeel gezien van levenslange consumptieprofielen, die de consument kiest op basis van gebruiksnut en budget beperkingen. Het model van Fredland [1974] stelt dat huishoudens aan de woning een in geld uitgedrukte satisfactie kunnen geven. Deze waarde is opgebouwd uit woning- en huishoudenkenmerken. De woning heeft ook bepaalde kosten. De netto





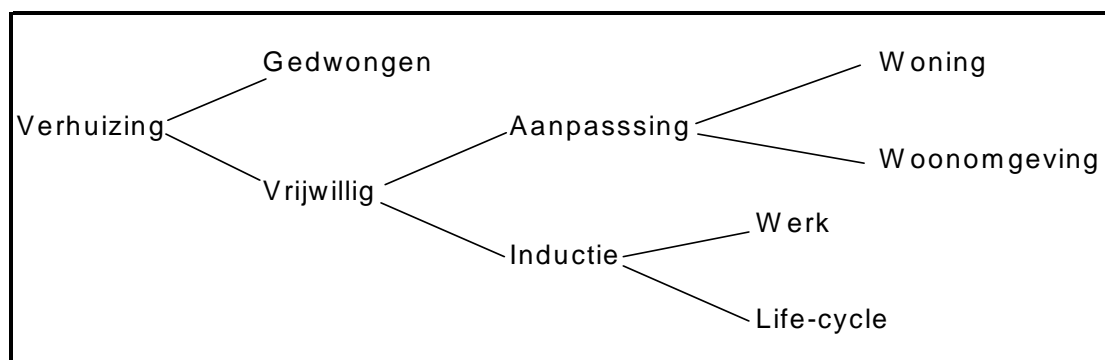
satisfactie van de woning is gelijk aan de satisfactie van de woning min de kosten. Op basis van de netto satisfactie, de rentestand en de te verwachten verhuiskosten kan de netto contante waarde van de woning worden berekend. Verhuigeneigden zullen de netto contante waarde van woonalternatieven vaststellen en wanneer de grootste waarde groter is dan van de bewoonde woning, zullen ze de keuze maken om te verhuizen.

Zowel de sociaal-psychologische als de micro-economische zienswijze hebben een aantal waardevolle theoretische beschouwingen opgeleverd [Van der Molen, 1991]. De praktische toepassingen van de micro-economische richting zijn nihil; de sociaal-psychologische richting echter heeft het vertrekpunt van Rossi (het individuele huishouden) op een aantal punten verder tot ontwikkeling gebracht. Verruiming van de betekenis van het concept life-cycle en andere verklaringsgronden zijn hiervan de meest essentiële voorbeelden.

### 3.4.2 Verklaringsgronden

Clark en Onaka [1983] hebben een typologie ontwikkeld van verhuisredenen waarin de relatieve rol van interne en externe verhuisfactoren goed tot uitdrukking worden gebracht. Figuur 3.2 geeft een overzicht van deze typologie.

Figuur 3.2 Een typologie van verhuisredenen



Bron: Clark en Onaka [1983]

Clark en Onaka maken een onderscheid tussen gedwongen en vrijwillige verhuizingen. Gedwongen verhuizingen zijn het gevolg van gebeurtenissen waarop huishoudens totaal geen invloed hebben. Hierbij valt te denken aan uitzetting, door een publiek- of privaatrechtelijke actie. Bij ouderen kan een plaatsing in een woonvoorziening tegen de wil van de betrokkene ook worden opgevat als een gedwongen verhuizing. Verhuizingen uit vrije wil vinden plaats om de kwantiteit en/ of de kwaliteit van de woonconsumptie te verbeteren. Aanpassingsverhuizingen zijn nader onderverdeeld op basis van de factoren die de kwaliteit van het wonen bepalen: de woning en de woonomgeving. Geïnduceerde verhuizingen zijn verhuizingen die een logisch gevolg zijn van veranderingen in de life-cycle van een huishouden. Formatie van een huishouden, verandering in de burgerlijke staat en wijziging in de huishoudensgrootte zijn factoren die een verhuizing kunnen doen ontstaan. Verandering van werkkring houdt vaak een wijziging van de woonlocatie in. Door pensionering vervalt de binding tussen woon- en werkplaats, waardoor de mogelijkheid ontstaat te verhuizen naar de lang gewenste woonlocatie.

In de beginfase van de huishoudencyclus komen met name veel verhuizingen voort uit veranderingen in de demografische situatie, zoals huishoudensvorming en verandering in de burgerlijke staat. In de daarop volgende fasen die samenhangen met de expansie van huishoudens, zijn woningfactoren de meest voorkomende



verhuisredenen [Clark en Onaka, 1983; Serial, 1988]. Huishoudens proberen in de expansiefasen vooral te verhuizen naar een woning die hoger in de woninghiërarchie staat aangeschreven, zoals:

- de verhuizing van een huur- naar een koopwoning
- een verhuizing naar een grotere woning
- een verhuizing naar een kwalitatief goede woning.

Huishoudens die terecht zijn gekomen in de post-child-stage, de jonge ouderen, verhuizen naar verhouding veel om factoren die te maken hebben met de fysieke woonomgeving. In deze fase zitten naar verhouding veel huishoudens op de top van hun wooncarrière. Zij hechten veel waarde aan een hoogwaardig woonmilieu [Serial, 1988].

In de laatste fase van de huishoudenscyclus wordt relatief veel verhuisd om de woning. Hierbij betreft het vooral neerwaartse verhuizingen in de woninghiërarchie. Onder ouderen is duidelijk sprake van een verhuisstroom van een grotere woning naar een kleinere woning. Clark et al. [1984] geven aan dat een verandering in huishoudenssamenstelling, bijvoorbeeld het overlijden van een partner, vaak de aanleiding voor het verhuisproces vormt. Aanpassing van de woning is hiervan een consequentie. Ook de medische toestand kan een aanleiding vormen voor verhuizing. Deze verhuizingen hangen samen met eigenschappen van de woning [Serial, 1988]. Door de steeds minder wordende validiteit zal het wonen in een ongeschikte woning fysiek steeds moeilijker worden. In de later-life fase van de huishoudenscyclus vinden naar verhouding veel gedwongen verhuizingen plaats. De grootste reden hiervoor betreft de plaatsing in een woonvoorziening tegen de wil van de betrokkene zelf.

### 3.4.3 *Career/ life cycle theorie*

De *career/ life cycle theorie* [Boumeester, 2004; Elsinga, 1995; Fokkema et al., 1993] gaat uit van algemeen geldende verhuispatronen, afhankelijk van de fase in de huishoudenscyclus en sociaal-economische factoren: inkomen, beroep en/of opleiding. Hoe hoger inkomensklasse en opleidingsniveau, hoe groter de kans dat een huishouden naar een duurdere koopwoning verhuist. Daarbij blijken eenverdieners de sprong eerder te wagen dan tweeverdieners met hetzelfde inkomen. De kans op een verhuizing naar een duurdere koopwoning is groter voor gezinnen met kinderen dan voor koppels zonder kinderen of alleenstaanden. Naar leeftijd van het hoofd van het huishouden bezien, is deze kans het grootst in de leeftijdsklasse 45 - 64 jaar. De kans op het betrekken van een duurdere koopwoning neemt toe, als het huishouden al een eengezinswoning of een grotere of duurdere koopwoning bewoont. De samenhang tussen de huishoudenskenmerken en de keuze voor een duurdere koopwoning is overigens sterker bij de gerealiseerde vraag dan bij de potentiële vraag. De genoemde relaties gelden het sterkst in perioden en regio's met een krappe woningmarkt. En als aan de woning gerelateerde verhuismotieven een rol spelen, zijn de relaties sterker dan als een huishouden bijvoorbeeld vanwege een nieuwe baan verhuist.

Volgens Boumeester [2004] blijkt eveneens een significant verband tussen de vraag naar duurdere woningen en omstandigheden op de woningmarkt. Hij komt tot de conclusie dat de koopprijsstijging in de tweede helft van de jaren negentig heeft bijgedragen aan een stijgende vraag naar duurdere koopwoningen. De stijgende verkoopprijzen hebben tot speculatief gedrag geleid: huishoudens komen vaker en sneller tot het besluit een (andere) woning te willen kopen. Daarnaast hebben de hypotheekrenteontwikkeling en de hypotheekverstrekking een grote rol gespeeld bij de sterke toename van de vraag naar duurdere koopwoningen in de jaren negentig. Door de invoering van de tweeverdienershypotheek begin jaren negentig en de aanhoudende daling van het



renteniveau, is de leencapaciteit van huishoudens enorm gestegen.

### 3.5 Visies experts

Tijdens het (voor)onderzoek zijn twee gesprekken gevoerd met experts op het gebied van hypotheek en de woningmarkt. Het eerste gesprek vond plaats met een voormalige woningmarktonderzoeker van de Rabobank. Het tweede gesprek geschiedde met een productmanager Hypotheken van de Postbank<sup>14</sup>. Deze gesprekken waren bedoeld om visies van deze personen te achterhalen over de centrale onderzoeksvraag. Hun mening over het onderwerp, maar ook ervaringen uit de praktijk zijn besproken. Vanuit hun expertise praatten ze met veel interesse over het onderwerp. Het is actueel, veel huishoudens hebben momenteel overwaarde en de manier waarop die besteed of gebruikt gaat worden is voor deze partijen zeker interessant. Hieronder worden kort de belangrijkste kwesties weergegeven.

Op de vraag of overwaarde een reden zou zijn om te gaan verhuizen, antwoordde de Postbank-expert het volgende: *'Verhuisredenen van mensen hebben alles te maken met levensfasen. Men kijkt eerst naar wat men wil (onder invloed van demografische/ psychologische factoren/ werk/ gezin) en daarna naar wat men kan (inkomen/ vermogen/ overwaarde)'*. Volgens hem is overwaarde dus geen primaire verhuisreden; zijn mening komt duidelijk overeen met de 'family life cycle' van Rossi [1980].

Volgens de Rabobank-expert hangt overwaarde sterk samen met vraag en schaarste; *'Als er straks bijvoorbeeld een te groot aanbod komt aan Vinex-woningen, zal de prijsontwikkeling neerwaarts gaan en dus ook de overwaarde'*. Verder gaf hij nog aan dat de prijsontwikkeling van woningen vooral bepaald wordt door de vraag van huishoudens in de leeftijdsgroep van 30 tot 40 jaar; deze huishoudens verhuizen nog relatief vaak en oefenen vraag uit die de prijs beïnvloedt. De 55-plussers hebben zogenaamde 'opeethypotheek' en verhuizen niet meer, zij zijn daarom geen bepalende factor in de prijsontwikkeling van woningen.

### 3.6 Recapitulatie

Overwaarde is relevant bij koopwoningen. Het eigenwoningbezit neemt nog steeds toe. Redenen zijn volgens onderzoekers [Rohe et al. , 2004; Saunders, 1990] de natuurlijke voorkeur van mensen voor een eigen woning onder invloed van het 'bezitsinstinct' en een toename van het zelfvertrouwen (status, aanzien). Ook het stimuleringsbeleid van de overheid dat ze sinds het einde van de Tweede Wereldoorlog voert, heeft invloed op het toegenomen eigenwoningbezit. Regulering van het bezit doet de overheid aan de hand van het fiscale instrumentarium. Op dit moment staat de afschaffing van de hypotheekrenteaf trek ter discussie; hiernaar zijn recent enkele onderzoeken uitgevoerd waarbij over het algemeen blijkt dat afschaffing desastreuze gevolgen heeft voor de woningmarkt. Huizenprijzen zullen dalen, volgens het ene onderzoek wat meer dan volgens het andere onderzoek<sup>15</sup>.

Overwaarde wordt gezien als een vorm van eigen vermogen van huishoudens, een 'stille' financiële reserve. Het ontstaat tijdens de levenscyclus van huishoudens en doet het eigen vermogen van deze huishoudens toenemen. Vooral in de eerste fasen van hun levensloop sparen huishoudens relatief veel volgens de 'Life-cycle permanent

<sup>14</sup> Zie bijlage 2 en 3 voor de complete uitwerking van de gesprekken

<sup>15</sup> Zie hoofdstuk 2



income theorie'. Bij een onvoorziene stijging van de huizenprijzen (en dus stijging van overwaarde) kan er meer geconsumeerd worden omdat men meer te besteden heeft. Volgens DNB [2002] wordt het spaargedrag en bestedingspatroon beïnvloed door de algemene trend. Bij een laag consumentenvertrouwen en een dalende conjunctuur wordt er meer gespaard.

Maar wordt er dan ook meer verhuisd bij een stijging van de huizenprijzen? Volgens Rossi [1980] wordt de primaire verhuisbehoefte bepaald door de levensfase waarin het huishouden zich bevindt. Overwaarde is volgens Rossi dus geen primaire verhuisreden. Volgens Boumeester [2004] blijkt er wel een significant verband te bestaan tussen de vraag naar duurdere woningen en omstandigheden op de woningmarkt. Uit zijn onderzoek is gebleken dat stijgende verkoopprijzen tot speculatief gedrag hebben geleid; huishoudens gaan sneller en vaker verhuizen. Deze ontwikkeling laat zien dat er dus mogelijk wel een verband is tussen overwaarde en vraag naar woningen. Als verkoopprijzen stijgen, stijgt ook de overwaarde. Met die gestegen overwaarde hebben huishoudens verschillende mogelijkheden<sup>16</sup>, waaronder verhuizen. Of men dat ook doet, zal blijken uit het praktijkonderzoek dat in hoofdstuk vijf aan bod komt. De toenemende vergrijzing vraagt naar verwachting ook om meer mogelijkheden om overwaarde te kunnen verzilveren, zodat gepensioneerden hun vermogen in de woning kunnen aanwenden om het pensioen/ de AOW aan te vullen. De bekostiging van de vergrijzing staat namelijk momenteel in grote belangstelling [Haffner, 2005]. Er blijkt weliswaar dat huishoudens over het algemeen het vermogen in de eigen woning liever niet gebruiken om de oudedag te financieren, maar in enkele gevallen bleek het noodzakelijk het vermogen in de eigen woning aan te spreken. Rekening houdend met de (verwachte) duurder wordende pensioenvoorzieningen zullen naar verwachting meer (oudere) huishoudens hun overwaarde moeten (of willen) besteden om hun inkomsten aan te vullen.

Zoals in hoofdstuk 1 is aangegeven, heeft het theoretisch kader als doel bepaalde verwachtingen te creëren over de uitkomsten van het onderzoek. Deze verwachtingen zullen door middel van praktijkonderzoek getoetst worden. Uit hoofdstuk 2 en 3 zijn de volgende verwachtingen gecreëerd:

- Overwaarde neemt nog steeds toe (door een toename van het eigenwoningbezit). Door de woningmarktcrisis eind jaren negentig zal de overwaarde inmiddels een flinke omvang hebben.
- Overwaarde ontstaat tijdens de levenscyclus van huishoudens en is afhankelijk van de factor tijd. Verwacht wordt dat vooral oudere huishoudens over veel overwaarde beschikken.
- Door het regionale karakter van de woningmarkt zullen regionale prijs- en wellicht ook overwaardeverschillen bestaan. Verwacht wordt dat huishoudens in de Randstadprovincies over de meeste overwaarde beschikken.
- De constatering van Boumeester, namelijk dat door stijgende woningprijzen sneller en vaker verhuisd wordt, veronderstelt een mogelijk verband tussen overwaarde en verhuiscapaciteit. Verwacht wordt dat huishoudens met een hoge overwaarde mogelijk meer verhuiscapaciteit zijn dan huishoudens met een lage (of geen) overwaarde.

<sup>16</sup> Zie hoofdstuk 2 voor de mogelijkheden met overwaarde



## 4 Overwaarde

In dit hoofdstuk wordt de omvang van de overwaarde van woningen berekend. Overwaarde is onder andere te berekenen door middel van de formule die in het vorige hoofdstuk is gepresenteerd. Echter, een andere manier om de feitelijk aanwezige overwaarde in de eigenwoningvoorraad te berekenen, is door het meten van het verschil tussen de transactiepreizen van woningen over een aantal jaren. Deze prijsstijgingen kunnen worden aangemerkt als vermogensstijgingen. Vanwege het regionale karakter van de woningmarkt is bij de overwaardeberekening onderscheid gemaakt tussen provincies. Per provincie zijn mediane transactiepreizen bepaald, die berekend zijn door alle transacties in een bepaald jaar onder te verdelen naar prijssegmenten. De ontwikkeling van de mediane woningpreizen wordt in de eerste paragraaf geanalyseerd. Vervolgens zal paragraaf 4.2 ingaan op de overwaardeontwikkeling. Aan de hand van de transactiegegevens uit Kadata [Kadaster, 2006] wordt per provincie de overwaarde over een tweetal jaren berekend. In paragraaf 4.3 wordt de verdeling van overwaarde over het aantal huishoudens, evenals de rol die het speelt bij woningtransacties, nader bekeken aan de hand van gegevens van het Woningbehoefte Onderzoek [VROM, 2002] en van de Household Survey [DNB, 2005].

### 4.1 Ontwikkeling woningpreizen

Om een beeld te krijgen van de overwaarde van woningen, is een overzicht gemaakt van alle transactiepreizen gedurende een aantal jaren in alle Nederlandse provincies. Hierbij zijn de mediane preizen gebruikt, om zo uiteindelijk de mediane overwaardeontwikkeling te kunnen bepalen, uitgesplitst naar eengezins- en meergezinswoningen. Er is gekozen voor mediane waarden omdat er een beperkt aantal woningen<sup>17</sup> zijn verkocht met zeer hoge preizen. Hierdoor geven gemiddelde waarden geen goed beeld voor het merendeel van de transacties. Aangezien het doen van uitspraken over de totale markt een zo reëel en compleet mogelijk beeld behoeft, worden mediane transactiepreizen gebruikt. De mediane preizen zijn berekend door per provincie alle transacties die in de jaren 1997, 2002 en 2005 zijn gesloten, in te delen in tien groepen waaronder steeds 10 procent van de waarnemingen valt (percentielen) en daar de mediaan van te nemen<sup>18</sup>. De jaren 1997, 2002 en 2005 zijn als meetjaren gekozen omdat deze spreiding het waarnemen van een ontwikkeling mogelijk maakt. De eerste meting vindt plaats over 1997 aangezien alle transacties vanaf dat jaar voor het eerst digitaal zijn geregistreerd door het Kadaster. Bovendien is deze periode voldoende lang om de beoogde prijsontwikkelingen verantwoord in beeld te brengen.

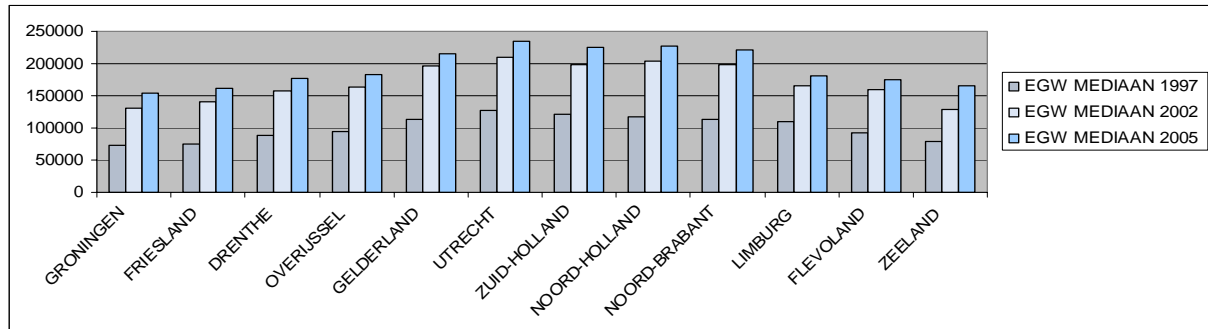
De prijsontwikkeling van een- en meergezinswoningen kan inzichtelijk gemaakt worden door de mediane transactiepreizen in een figuur te tonen. In figuur 4.1 is de mediane prijsontwikkeling van eengezinswoningen over de jaren 1997, 2002 en 2005 per provincie te zien. Er is een splitsing gemaakt naar eengezins- en meergezinswoningen omdat deze type woningen in prijsklasse verschillen. Dit heeft te maken met de verschillen in woonkenmerken (tuin, eigen entree enz.) die de uiteindelijke prijs bepalen [De Vries & Boelhauer, 2004].

<sup>17</sup> Zie bijlage 7 (eengezinswoningen) en 8 (meergezinswoningen) voor het aantal transacties en de laagste en hoogste transactiepreizen per provincie.

<sup>18</sup> zie bijlage 6, 7 en 8 voor de berekening van de mediaan met behulp van percentielen.



Figuur 4.1 Mediane prijsontwikkeling eengezinswoningen (EGW) per provincie\*



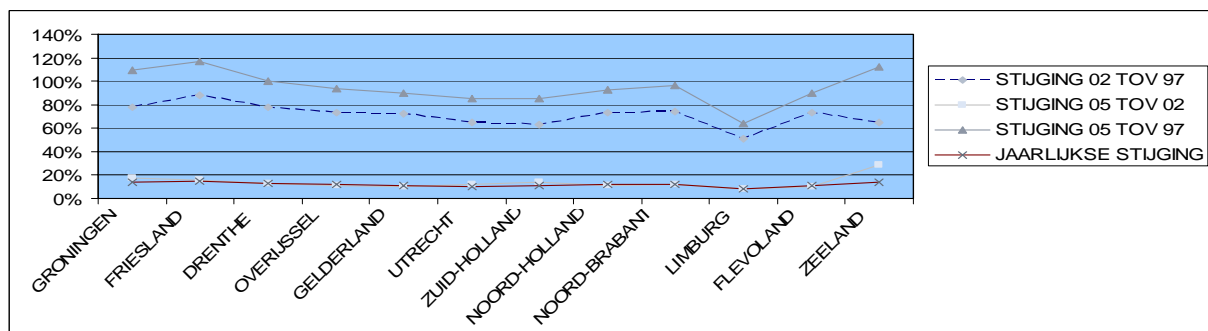
Bron: Kadata (eigen bewerking)

\* Prijzen bepaald door een indeling naar percentielen te maken van transactiepreizen (zie bijlage 7 en 8) (idem voor volg.fig.)

Uit figuur 4.1 kan worden opgemaakt dat de mediane transactiepreizen van eengezinswoningen in alle provincies vooral enorm zijn gestegen tussen 1997 en 2002. Deze prijsstijging is het gevolg van de woningmarkthausse aan het eind van de jaren negentig. Het ontstaan van deze hausse is toe te schrijven aan de intreding van vrouwen op de arbeidsmarkt [Rabobank, 2005]. Hierdoor nam het aantal tweeverdieners en hun totale inkomen toe, waarmee de leencapaciteit voor een hypotheek fors steeg. Door deze stijging ontstond er een grotere vraag naar duurdere koopwoningen. Als logisch gevolg trad er schaarste op en stegen de woningprijzen enorm. Wat opvalt in figuur 4.1, is dat de mediane prijs het hoogst is in de provincie Utrecht en het laagst in de provincie Groningen. Dit verschil van ongeveer tachtigduizend euro (in 2005) toont het regionale karakter van de Nederlandse woningmarkt. Uit hoofdstuk 2 bleek dat deze verschillen worden veroorzaakt door de grote schaarste aan bouwgrond in de Randstad (en andere verstedelijkte gebieden).

Als we kijken naar de relatieve (procentuele) stijging, valt op dat de stijging van 2005 ten opzichte van 2002 ongeveer even groot is als de (normale) jaarlijkse stijging<sup>19</sup>. Over de periode 1997-2005 bekeken, zijn de prijzen tussen 2002 en 2005 dus minder gestegen in verhouding tot de andere jaren. Opmerkelijk is, dat die stijging geen grote verschillen laat zien tussen provincies. In vrijwel alle provincies is de jaarlijkse stijging ongeveer 12 procent. Alleen in de provincie Limburg valt de mediane jaarlijkse prijsstijging lager uit, deze komt op ongeveer 8 procent (zie figuur 4.2).

Figuur 4.2 Procentuele stijging mediane prijzen eengezinswoningen



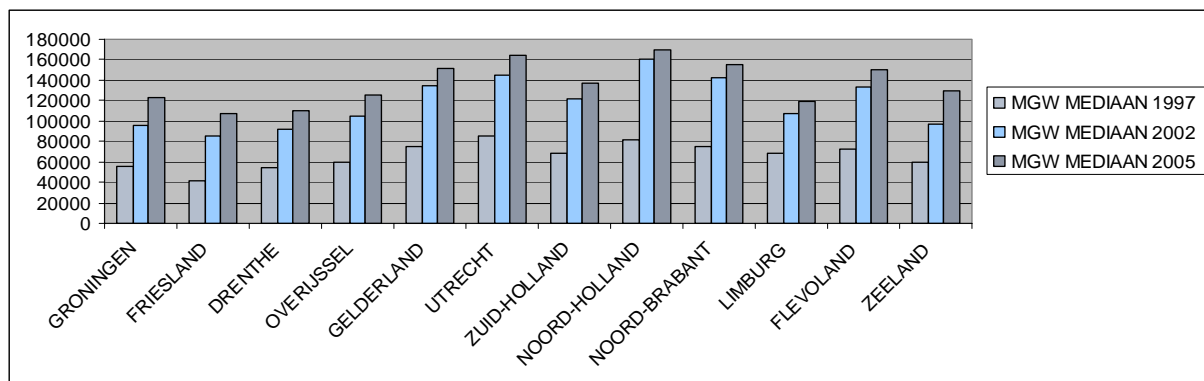
Bron: Kadata (eigen bewerking)

<sup>19</sup> Deze is berekend door de totale stijging (van 1997 t/m 2005) te delen door het aantal jaren.



Voor meergezinswoningen is het beeld enigszins anders. De prijzen van meergezinswoningen liggen over het algemeen lager dan de prijzen van eengezinswoningen. De prijs van een woning wordt verklaard door marktwerking in termen van vraag en aanbod, maar ook de kwaliteit van de woondiensten spelen een rol bij de prijsvorming [De Vries & Boelhouwer, 2004]. Het type woning, aantal kamers en de grootte van de tuin zijn tevens prijsbepalende factoren. Meergezinswoningen zijn niet per definitie kleiner dan eengezinswoningen, maar een tuin ontbreekt evenals de privacy en de eigen entree. Deze kenmerken worden meegerekend bij de prijsbepaling en veroorzaken het prijsverschil tussen eengezins- en meergezinswoningen. Figuur 4.3 toont de mediane prijzen van meergezinswoningen per provincie in de jaren 1997, 2002 en 2005.

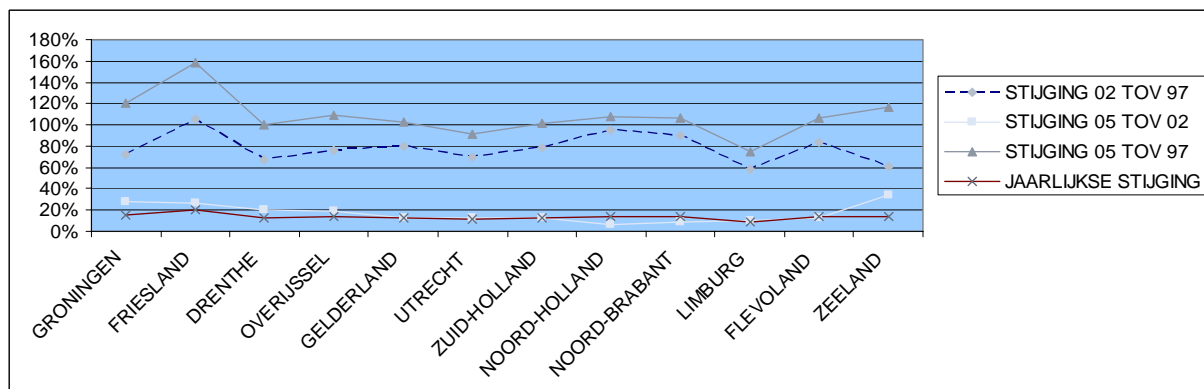
Figuur 4.3 Mediane prijsontwikkeling meergezinswoningen (MGW) per provincie



Bron: Kadata (eigen bewerking)

De prijsstijging is weliswaar net als bij eengezinswoningen het grootst tussen 1997 en 2002, maar opvallend is dat de provincie Utrecht hier niet de meest dure provincie is. Wel bevindt de duurste provincie zich in de Randstad en de minst dure in Noord-Nederland. Noord-Holland kent de hoogste mediane prijzen voor appartementen en Friesland de laagste. Hier wordt nogmaals het regionale karakter van de woningmarkt aangetoond. De procentuele prijsstijgingen laten een vergelijkbaar beeld zien als bij eengezinswoningen (zie figuur 4.4). Hier schommelt de jaarlijkse prijsstijging zo rond de 14 procent. De provincies Friesland en Limburg wijken af van het gemiddelde. Friesland kent een prijsstijging van 20 procent tegenover 9 procent in Limburg.

Figuur 4.4 Procentuele stijging mediane prijzen meergezinswoningen



Bron: Kadata (eigen bewerking)



#### 4.2 Ontwikkeling overwaarde

Dat de mediane woningprijzen de afgelopen jaren zijn gestegen, heeft alles te maken met marktwerking in termen als vraag, aanbod en schaarste. Deze prijsstijgingen kunnen daarom ook aangemerkt worden als vermogensstijgingen voor de eigenaar-bewoners. Met de mediane woningprijsgegevens kunnen per provincie de mediane overwaarden berekend worden. Dit zijn dan de verschillen tussen de mediane transactiepreisen, oftewel de prijsstijgingen over de jaren (zie figuur 4.5). In hoofdstuk 3 is een formule voor de berekening van overwaarde gegeven, namelijk 'overwaarde = marktwaarde – uitstaande hypotheekschuld'. Deze formule wordt verderop in dit onderzoek gebruikt voor het achterhalen van huishoudenkenmerken van bepaalde overwaardeklassen. Echter, voor de bepaling van de werkelijk aanwezige overwaarde levert deze formule geen reële resultaten, gezien de op de meningen van de respondenten gebaseerde antwoorden uit het WBO. Daarom wordt op een andere manier de aanwezige overwaarde bepaald, namelijk door de prijsstijgingen te meten met transactiegegevens van het Kadaster<sup>20</sup>.

Bij de berekening van overwaarde met Kadastergegevens wordt geen rekening gehouden met de (aflossing van de en/of oversluiting) hypotheekschuld van huishoudens, omdat deze informatie op dit niveau niet voorhanden is. Daarbij geldt dat, door de grote hoeveelheid aan verschillende soorten hypotheekvormen<sup>21</sup>, er ook geen 'gemiddelde' aflossing kan worden bepaald. In de berekening wordt aangenomen dat er in de jaren van 1997 tot 2005 niet of slechts heel weinig wordt afgelost. Onderstaande overwaardeberekeningen moeten worden aangemerkt als inschattende berekeningen. Verfijning van de berekening door het bijvoorbeeld toevoegen van een 'gemiddelde' aflossing van de hypotheekschuld zou slechts een niet te onderbouwen schijnnaauwkeurigheid opleveren. Om die reden wordt ook het aspect inflatie niet in de berekening betrokken. Dit houdt in dat door stijging van het algemene prijspeil geldontwaarding ontstaat. Voor de berekening van overwaarde betekent dit, dat de waarden die berekend worden over de jaren 2002 en 2005, zouden moeten worden gecorrigeerd naar de prijzen van nu. Naar verwachting zullen beide aspecten (aflossing en inflatie) geen doorslaggevend effect op de berekening hebben. De berekening van overwaarde op basis van Kadastergegevens alleen levert voor het doel op zich betrouwbare resultaten op. De berekening geeft een goede inschatting van de aanwezige overwaarde en de ontwikkeling ervan over de jaren.

Op basis van de prijsstijgingen van eengezinswoningen tussen 1997, 2002 en 2005 worden in figuur 4.5 de mediane overwaarden per provincie in 2002 en 2005 weergegeven.

---

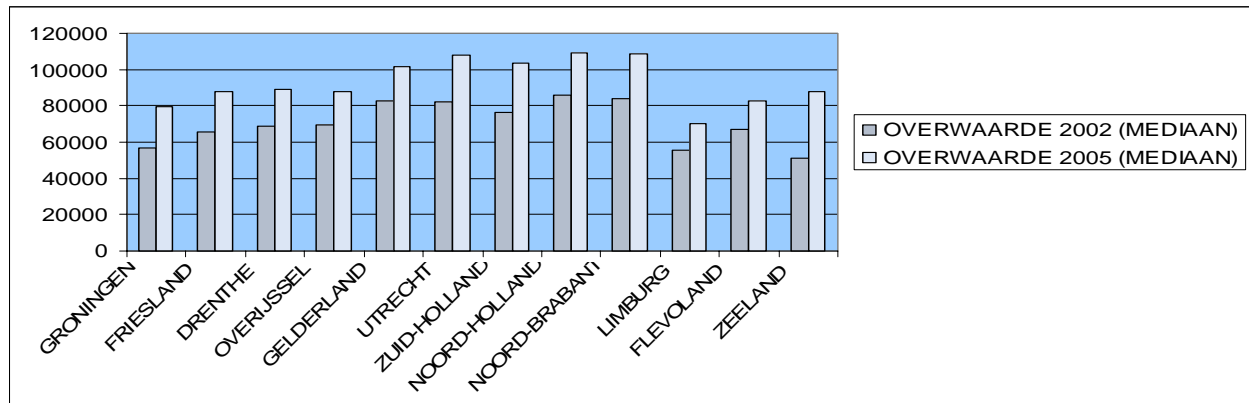
<sup>20</sup> Het Kadaster registreert alle transacties in vastgoed, waaronder woningen (geen nieuwbouw). Daarvan worden koper, verkoper, grootte, ligging en koopsom geregistreerd. Het betreft hier een uiterst betrouwbare, op de werkelijkheid gebaseerde bron.

<sup>21</sup> Zie bijlage 12 voor de verschillende soorten veel voorkomende hypotheekvormen.





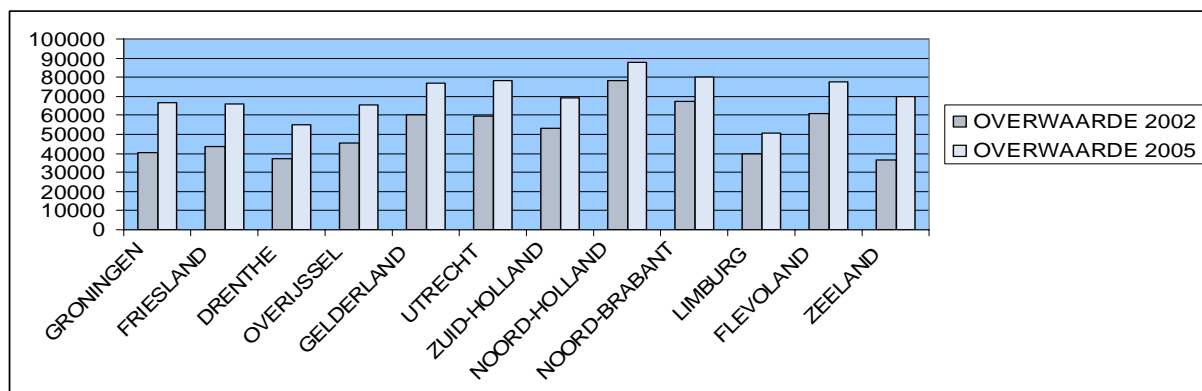
Figuur 4.5 Absolute mediane overwaarde EGW 2002 en 2005 (t.o.v. 1997)



Bron: Kadata (eigen bewerking)

Figuur 4.5 toont de absolute mediane overwaarde van eengezinswoningen in 2002 en 2005, ten opzichte van 1997, per provincie. Tussen 1997 en 2005 is de mediane prijs van eengezinswoningen met ongeveer 80 duizend euro gestegen in de provincie Groningen (zie figuur 4.1). Dit betekent dat huishoudens die in 1997 in een eengezinswoning in Groningen woonden en er in 2005 nog steeds wonen, op dat moment een overwaarde in hun woning hebben van ongeveer 80 duizend euro. Voorwaarde voor de aanwezigheid van deze hoeveelheid overwaarde is dan wel dat deze huishoudens de overwaarde niet voor andere doeleinden hebben gebruikt. In welke mate huishoudens de overwaarde in hun woning voor andere doeleinden gebruiken, komt verderop in dit hoofdstuk aan de orde. Figuur 4.6 toont de absolute mediane overwaarde van meergezinswoningen per provincie over de jaren 1997, 2002 en 2005.

Figuur 4.6 Absolute mediane overwaarde MGW 2002 en 2005 (t.o.v. 1997)



Bron: Kadata (eigen bewerking)

Ook bij meergezinswoningen is duidelijk te zien dat er opvallend veel overwaarde in de voorraad aanwezig is (zie figuur 4.6). De hoogste overwaarde in 2005 is gemeten bij meergezinswoningen in Noord-Holland, net onder de 90 duizend euro. De laagste overwaarde in 2005 is geconstateerd bij meergezinswoningen in Limburg, daar ligt de mediane overwaarde rond de 50 duizend euro. Het verschil in overwaarde tussen deze provincies wordt hier wederom verklaard door het regionale karakter van de woningmarkt.



Naast absolute gegevens is het ook interessant te kijken naar de procentuele ontwikkeling van overwaarde. Hoe heeft de waardevermeerdering van woningen zich door de jaren heen ontwikkeld? Tabel 4-1 toont de procentuele stijging van de overwaarde van eengezinswoningen per provincie tussen 2002 en 2005.

Tabel 4-1 Procentuele stijging overwaarde per provincie 2002-2005 voor eengezinswoningen

Provincie	Overwaarde 2002	Overwaarde 2005	Procentuele stijging
Groningen	56828	79828	40%
Friesland	65798	87626	33%
Drenthe	68748	89013	29%
Overijssel	69202	87841	27%
Gelderland	82588	101828	23%
Utrecht	81942	107942	32%
Zuid-Holland	76235	103841	36%
Noord-Holland	86017	109517	27%
Noord-Brabant	84104	108782	29%
Limburg	55815	70185	26%
Flevoland	67159	82836	23%
Zeeland	50898	87609	72%

Bron: Kadata (eigen bewerking)

Tabel 4-1 laat zien dat de overwaarde tussen 2002 en 2005 enorm is gestegen. Vooral de provincies met de laagste woningprijzen (en dus laagste overwaarde) hebben een grote stijging doorgemaakt. Ze lijken meer in de buurt te komen bij de hoge (prijzen en) overwaarde- provincies. Opvallend is de reusachtige stijging in de provincie Zeeland van maar liefst 72 procent. Groningen en Zuid-Holland laten tevens een bovengemiddelde stijging zien. De andere provincies hebben een stijging van gemiddeld 30 procent.

Ook bij meergezinswoningen is een procentuele stijging van de overwaarde waar te nemen. In tabel 4-2 wordt deze stijging weergegeven. Er zijn in de tabel opvallend grote verschillen te zien tussen de provincies wat betreft de overwaardestijging van meergezinswoningen tussen 2002 en 2005. De grootste uitschieter is ook hier Zeeland met een stijging van 91 procent. Net als bij eengezinswoningen is bij meergezinswoningen ook duidelijk te zien dat de provincies met de laagste overwaarde de grootste stijging hebben doorgemaakt. Noord-Holland scoort laag met een stijging van slechts 13 procent. De absolute mediane overwaarde in deze provincie is echter wel de hoogste van alle provincies. Daar waar de prijzen (en dus automatisch ook de overwaarde) al hoog waren, is deze niet uitzonderlijk veel gestegen.



Tabel 4-2 Procentuele stijging overwaarde per provincie 2002-2005 voor meergezinswoningen

Provincie	Overwaarde 2002	Overwaarde 2005	Procentuele stijging
Groningen	40412	66912	66%
Friesland	43547	65922	51%
Drenthe	36983	55206	49%
Overijssel	45374	65374	44%
Gelderland	60126	77126	28%
Utrecht	59672	78462	31%
Zuid-Holland	53319	69433	30%
Noord-Holland	78093	88093	13%
Noord-Brabant	67538	80126	19%
Limburg	39933	50933	28%
Flevoland	60580	77395	28%
Zeeland	36624	69874	91%

Bron: Kadata (eigen bewerking)

Uit de literatuur in hoofdstuk 2 bleek dat de woningmarkt een regionaal karakter heeft. Bovenstaande resultaten onderschrijven deze constatering duidelijk. Er bestaan grote verschillen in woningprijzen en overwaarde, vooral tussen de Randstad en de perifere provincies. Als oorzaak hiervoor wordt de grote schaarste aan grond voor de ontwikkeling van bouwlocaties in de Randstad (en andere verstedelijkte gebieden) genoemd.

Hierboven is de overwaardeontwikkeling per provincie weergegeven. Er is uitgegaan van één markt per provincie. Uit de literatuur in hoofdstuk 2 bleek echter dat ook binnen de geografisch gescheiden woningmarktgebieden nog vele deelmarkten bestaan. Het bestaan van deze deelmarkten komt voort uit de heterogeniteit van het product woning [De Vries en Boelhauer, 2004]. De scheiding tussen koop- en huurwoningen is een voorbeeld, maar ook de verschillende prijsklassen waarin woningen voorkomen vormen deelmarkten. Om de overwaardestijging per prijsklasse tussen 2002 en 2005 te achterhalen, is een indeling gemaakt aan de hand van percentielen die de prijsklassen vertegenwoordigen. Doordat er transacties met veel van elkaar verschillende transactiepreizen zijn gesloten, komen de prijsklassen van de provincies niet met elkaar overeen. In de provincie Groningen zijn bijvoorbeeld meer goedkopere woningen dan in de provincie Noord-Holland. Om een algemeen beeld te kunnen schetsen van de prijsklassen waarin de overwaarde van eengezinswoningen het meest is gestegen tussen 2002 en 2005, is in tabel 4-3 de hoogste overwaardestijging (in percentage) per provincie weergegeven. Tevens is aangegeven in welke prijsklasse deze hoogste stijging gemeten is, en welk percentiel dat aangeeft bij de betreffende provincie. In bijlage 10 worden per provincie de complete mediane prijs- en overwaardestijgingen van eengezinswoningen weergegeven, ingedeeld naar prijsklassen (percentielen).



Tabel 4-3 Prijsklassen van eengezinswoningen met hoogste overwaardestijging tussen 2002 en 2005, per provincie

Provincie	Hoogste overwaardestijging	Prijsklasse	Percentiel
Groningen	48,3%	96 - 115	2
Friesland	56,4%	tot 105	1
Drenthe	35,1%	134 - 147	3
Overijssel	28,0%	198 -222	7
Gelderland	25,1%	170 - 181	4
Utrecht	41,1%	157 - 170	2
Zuid-Holland	45,8%	tot 159	1
Noord-Holland	31,9%	190 - 210	4
Noord-Brabant	35,4%	tot 158	1
Limburg	31,4%	180 - 197	6
Flevoland	39,7%	tot 134	1
Zeeland	92,1%	tot 95	1

Bron: Kadata, eigen bewerking

Wat betreft de ontwikkeling van overwaarde per prijsklasse laat tabel 4-3 zien dat in de meeste provincies de overwaarde het meest is gegroeid in de laagste prijsklasse (eerste percentiel). De grens van deze laagste prijsklasse is echter verschillend per provincie. Zo is de overwaarde in de provincie Friesland het meest gestegen in de prijsklasse tot € 105.000. Dit bedrag geeft de grens van de laagste prijsklasse aan. In bijvoorbeeld de provincie Zuid-Holland is de overwaarde ook in de laagste prijsklasse het meest gestegen, maar hier ligt de grens van de laagste prijsklasse op € 159.000. Hieruit kan geconcludeerd worden dat er in de provincie Friesland meer goedkope woningen zijn dan in de provincie Zuid-Holland. Over het algemeen kan wel gezegd worden dat de overwaarde het meest is gestegen in de lagere prijsklassen. De provincies Overijssel en Limburg vormen hier een uitzondering op, met de hoogste overwaardestijging in respectievelijk het zevende en zesde percentiel.

De stijging van de overwaarde bij meergezinswoningen laat een vergelijkbaar beeld zien. Tabel 4-4 toont de hoogste overwaardestijging van meergezinswoningen in prijsklassen per provincie. In bijlage 11 worden per provincie de complete mediane prijs- en overwaardestijgingen van meergezinswoningen weergegeven, ingedeeld naar prijsklassen (percentielen).



Tabel 4-4 Prijsklassen van meergezinswoningen met hoogste overwaardestijging tussen 2002 en 2005, per provincie

Provincie	Hoogste overwaardestijging	Prijsklasse	Percentiel
Groningen	71,3%	103 - 110	3
Friesland	74,8%	tot 69	1
Drenthe	49,6%	95 - 103	4
Overijssel	61,4%	95 - 106	3
Gelderland	42,9%	204 - 253	9
Utrecht	33,9%	137 - 146	3
Zuid-Holland	38,9%	87 - 104	2
Noord-Holland	14,5%	118 - 134	2
Noord-Brabant	20,0%	110 - 128	2
Limburg	42,7%	77 - 90	2
Flevoland	44,9%	180 - 222	8
Zeeland	111,5%	150 - 184	7

Bron: Kadata, eigen bewerking

Uit tabel 4-4 blijkt dat de hoogste overwaardestijgingen bij meergezinswoningen voorkomen in de lage prijsklassen, net als bij eengezinswoningen. Overigens is het tweede percentiel, waarin de meeste stijgingen voorkomen, veelal lager dan het eerste percentiel bij de meeste eengezinswoningen. Ook hier is dus een grote stijging in de lage prijsklassen waar te nemen. De provincie Zeeland laat een verrassend hoge stijging zien van maar liefst 111,5% in een hoge prijsklasse. Over het geheel genomen kan geconstateerd worden dat de meeste overwaardestijgingen tussen 2002 en 2005 hebben plaatsgevonden in de lagere prijsklassen, voor zowel een- als meergezinswoningen. In de provincie Gelderland zijn de duurste meergezinswoningen het meest in overwaarde gestegen. De meergezinswoningen met een prijs tussen € 204.000 en € 253.000 stegen hier met maar liefst 42,9%.

Aangezien het bestand van het Kadaster slechts informatie bevat over transactiepreizen en niet over huishoudengegevens die daarbij horen, zal met behulp van het WoningbehoefteOnderzoek (WBO) en de Household Survey (HS) een nadere analyse van de verdeling van overwaarde over de huishoudens, alsmede de rol die overwaarde speelt bij woningtransacties, uitgevoerd worden. De volgende paragraaf gaat hier verder op in.

#### 4.3 Rol van overwaarde

Aangezien in dit onderzoek naar een verband tussen overwaarde en de vraag naar woningen wordt gezocht, is niet volstaan met een overwaardeberekening aan de hand van Kadastergegevens, maar is tevens met gegevens van het WBO van 2002 de variabele 'overwaarde' berekend. Het WBO bevat informatie over huishoudens waarmee relaties gelegd kunnen worden met de overwaarde. Oftewel de overwaardeberekening van het WBO wordt gebruikt om kenmerken van huishoudens met een bepaalde overwaarde te meten. De juistheid van de antwoorden in het WBO dient in twijfel te worden getrokken, omdat deze op basis van meningen tot stand zijn gekomen. Een voorbeeld hiervan is de vraag 'Wat is de verkoopwaarde van uw woning?', die in het WBO voorkomt. Het antwoord op deze vraag is niet gebaseerd op reële informatie, maar op de door de eigenaar van



de woning geschatte waarde. De variabele 'verkoopwaarde' wordt echter wel gebruikt bij de berekening van de variabele 'overwaarde', in plaats van de variabele OZB-waarde die ook in het bestand voorkomt<sup>22</sup>. Benadrukt moet worden, dat het bij de overwaardeberekening aan de hand van WBO-gegevens dus niet om de hoeveelheid overwaarde gaat, maar om de verdeling ervan over huishoudens en huishoudenskenmerken. De hoeveelheid overwaarde is immers al in de vorige paragraaf aan de hand van reële Kadastergegevens vastgesteld.

#### 4.3.1 Overwaarde WBO

In het databestand van het WBO komt weliswaar niet de variabele 'overwaarde' voor, maar deze is te berekenen aan de hand van de formule die in paragraaf 3.2 is gepresenteerd<sup>23</sup>. Ter verduidelijking wordt de formule hieronder nogmaals weergegeven:

$$\text{Overwaarde} = \text{Marktwaarde} - \text{uitstaande hypotheekschuld}$$

Een berekening met bovenstaande formule geeft de verdeling van het aantal huishoudens over verschillende overwaardeklassen weer. Tabel 4-5 toont de resultaten.

Tabel 4-5 Overwaarde woningen (waarden x € 1.000)

	absoluut aantal	percentage
negatieve overwaarde	159314	5,3%
0 - 50	457533	15,1%
50 - 100	585877	19,3%
100 - 150	622253	20,5%
150 - 200	456341	15,1%
200 - 250	277961	9,2%
250 - 300	161894	5,3%
> 300	309310	10,2%
Totaal	3030484 <sup>24</sup>	100%

Bron: WBO 2002 (eigen bewerking)

In tabel 4-5 is te zien dat de meeste huishoudens in 2002 een overwaarde hadden tussen € 50.000 en € 150.000. In totaal valt bijna 40 procent van de eigenwoningbezitters in deze klassen. Opvallend is het redelijk hoge percentage van eigenwoningbezitters met een negatieve overwaarde. Bijna 160 duizend huishoudens met een eigen woning hadden een negatieve overwaarde in 2002. De verhouding tussen verkoopwaarde en hypotheekschuld geeft mogelijk meer inzicht in het ontstaan van negatieve overwaarde. Onderstaande tabellen geven voor een drietal overwaardeklassen het percentage huishoudens weer dat een woning in een bepaalde

<sup>22</sup> De reden voor het gebruik van 'verkoopwaarde' i.p.v. 'OZB-waarde' wordt in bijlage 9 bij de berekening van de variabele 'overwaarde' gegeven.

<sup>23</sup> De variabele 'marktwaarde' (is het antwoord op de vraag 'Wat is de verkoopwaarde van uw woning?' uit het WBO) is in het databestand aanwezig. De variabele 'uitstaande hypotheekschuld' is berekend door de betaalde lasten (aflossing op de hypotheek) van het totale hypotheekbedrag af te halen. Zie bijlage 9 voor de berekening van de variabelen

<sup>24</sup> In het WBO van 2002 zijn er in totaal 3.030.484 huishoudens die over overwaarde beschikken (inclusief degenen met negatieve overwaarde). Dit zijn overigens niet alle huishoudens met een koopwoning. Het verschil zit in het feit dat niet alle huishoudens met een koopwoning de vragen over hypotheeklasten hebben beantwoord. Het gaat hier om 588.833 ontbrekende antwoorden, m.a.w. 16,3% van het totale aantal huishoudens met een koopwoning heeft deze vraag niet beantwoord.



verkoopwaardeklasse heeft, met bijbehorende hypotheekschuld. De drie overwaardeklassen worden besproken om mogelijke verschillen te kunnen aantonen tussen de verhouding verkoopwaarde – hypotheekschuld van huishoudens met een negatieve overwaarde, een gemiddelde (veel voorkomende) overwaarde en een grote overwaarde. Tabel 4-6 toont het percentage huishoudens met een negatieve overwaarde, dat een woning bezit in een bepaalde verkoopwaardeklasse met bijbehorende hypotheekschuld (ook in klassen).

Tabel 4-6 Percentage huishoudens met een negatieve overwaarde dat een woning heeft in een verkoopwaardeklasse met bijbehorende hypotheekschuld (waarden x € 1.000)

Hypotheekschuld	Verkoopwaarde								
	tot 100	100 - 200	200 - 300	300 - 400	400 - 500	500 - 600	600 - 700	> 700	Totaal
tot 30	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
30 - 60	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
60 - 90	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
90 - 120	67,1%	32,9%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
120 - 150	19,1%	80,9%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
150 - 180	10,8%	89,2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
180 - 210	5,2%	87,9%	6,9%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
> 210	4,8%	25,8%	44,1%	15,3%	5,8%	2,0%	1,1%	1,1%	100%
Totaal	19,4%	52,2%	18,4%	6,0%	2,3%	0,8%	0,4%	0,4%	100%

Bron: WBO 2002, eigen bewerking

Uit tabel 4-6 blijkt dat het grootste aantal huishoudens met een negatieve overwaarde een woning bezit in de verkoopwaardeklasse van € 100.000 tot € 200.000. Ruim 52 procent van de huishoudens met een negatieve overwaarde valt in deze klasse. De meeste huishoudens in deze verkoopwaardeklasse hebben een hypotheekschuld tussen € 150.000 en € 180.000. De negatieve overwaarde wordt veroorzaakt doordat de hypotheekschuld hoger is dan de verkoopwaarde. Uit de tabel blijkt dat bijna 5 procent van de huishoudens met een verkoopwaarde tot € 100.000 een hypotheekschuld heeft die hoger is dan € 210.000. Ook het aantal huishoudens met een verkoopwaarde tussen € 100.000 en € 200.000 met een hypotheekschuld in de hoogste klasse is groot (25,8%). Deze groepen veroorzaken de grote hoeveelheid negatieve overwaarde.

In tabel 4-7 wordt van de huishoudens met een overwaarde tussen € 50.000 en € 100.000 het percentage weergegeven dat een woning bezit in een bepaalde verkoopwaardeklasse, met een bepaalde hypotheekschuld.



Tabel 4-7 Percentage huishoudens met een overwaarde tussen € 50.000 en € 100.000 dat een woning heeft in een verkoopwaardeklasse met bijbehorende hypotheekschuld (waarden x € 1.000)

Hypotheekschuld	Verkoopwaarde								
	tot 100	100 - 200	200 - 300	300 - 400	400 - 500	500 - 600	600 - 700	> 700	Totaal
tot 30	51,8%	48,2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
30 - 60	6,6%	93,4%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
60 - 90	0%	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
90 - 120	0%	90,3%	9,7%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
120 - 150	0%	43,1%	56,9%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
150 - 180	0%	0%	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
180 - 210	0%	0%	100%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
> 210	0%	0%	33,0%	51,1%	13,1%	1,5%	1,1%	0,1%	100%
<b>Totaal</b>	<b>3,2%</b>	<b>67,8%</b>	<b>25,0%</b>	<b>3,1%</b>	<b>0,8%</b>	<b>0,1%</b>	<b>0,1%</b>	<b>0,0%</b>	<b>100%</b>

Bron: WBO 2002, eigen bewerking

Tabel 4-7 laat zien dat het grootste percentage huishoudens met een overwaarde tussen € 50.000 en € 100.000 een woning heeft tussen € 100.000 en € 200.000, net als bij de huishoudens met een negatieve overwaarde. De meest voorkomende hypotheekschuld ligt bij deze huishoudens echter tussen € 90.000 en € 120.000, terwijl bij de negatieve overwaardegroep de hypotheekschuld tussen € 150.000 en € 180.000 het meest voorkwam. Het verschil tussen de negatieve overwaardeklasse en de klasse van € 50.000 en € 100.000 wordt dus grotendeels veroorzaakt doordat huishoudens met een negatieve overwaarde een hogere hypotheekschuld hebben en dus geen lagere verkoopwaarde. Hoe de verhouding tussen verkoopwaarde en hypotheekschuld is bij de huishoudens met een overwaarde van meer dan € 300.000, wordt in tabel 4-8 weergegeven.

Tabel 4-8 Percentage huishoudens met een overwaarde groter dan € 300.000 dat een woning heeft in een verkoopwaardeklasse met bijbehorende hypotheekschuld (waarden x € 1.000)

Hypotheekschuld	Verkoopwaarde								
	tot 100	100 - 200	200 - 300	300 - 400	400 - 500	500 - 600	600 - 700	> 700	Totaal
tot 30	0%	0%	0%	54,1%	28,4%	7,6%	4,5%	5,5%	100%
30 - 60	0%	0%	0%	44,6%	36,5%	10,4%	3,6%	4,9%	100%
60 - 90	0%	0%	0%	23,4%	50,5%	9,8%	5,6%	10,7%	100%
90 - 120	0%	0%	0%	9,7%	54,9%	13,7%	10,0%	11,8%	100%
120 - 150	0%	0%	0%	0%	52,9%	18,9%	14,3%	14,0%	100%
150 - 180	0%	0%	0%	0%	36,5%	25,3%	18,6%	19,7%	100%
180 - 210	0%	0%	0%	0%	17,6%	31,7%	19,2%	31,5%	100%
> 210	0%	0%	0%	0%	0%	19,2%	25,5%	55,3%	100%
<b>Totaal</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>21,5%</b>	<b>37,6%</b>	<b>14,5%</b>	<b>10,4%</b>	<b>15,9%</b>	<b>100%</b>

Bron: WBO 2002, eigen bewerking

Uit tabel 4-8 blijkt dat het grootste aantal huishoudens met een overwaarde van meer dan € 300.000 een woning heeft tussen € 400.000 en € 500.000. Een hypotheekschuld tussen € 90.000 en € 120.000 komt in deze klasse het meeste voor. De hypotheekschuld is bij deze klasse in verhouding veel kleiner ten opzichte van de





verkoopwaarde dan bij de vorige overwaardeklassen. De hoogte van de verkoopwaarde bepaalt hier grotendeels de hoge overwaarde.

In deze subparagraaf is getracht een beeld te schetsen van de verdeling van huishoudens over de overwaardeklassen en de verhouding tussen verkoopwaarde en hypotheekschuld bij de bepaling van overwaarde. Met deze gegevens worden in hoofdstuk 5 kenmerken van huishoudens gekoppeld aan de overwaardeklassen. In de volgende subparagraaf wordt ingegaan op de rol die overwaarde speelt bij woningtransacties.

#### 4.3.2 Aandeel van overwaarde

Uit de berekeningen in paragraaf 4.2 blijkt dat de overwaarde van koopwoningen de laatste jaren enorm is gegroeid, als gevolg van de prijsstijgingen. Interessant hierbij is om te kijken naar het aandeel van overwaarde in de transactiepreisen. Uit cijfers van het Kadaster blijkt dat overwaarde als percentage van de transactieprijs toeneemt. In 2002 was de overwaarde nog 29 procent van de prijs, in 2005 steeg het percentage tot 32<sup>25</sup>. Deze cijfers bewijzen dat overwaarde een substantieel deel (ruim eenderde) is geworden van de transactieprijs. Het overige deel van de transactieprijs bestaat uit de hypotheekschuld (zie onderstaande vergelijking). Indien huishoudens op zoek gaan naar een andere woning, zullen sommigen bij hun te besteden bedrag (vraagprijs) rekening houden met hun overwaarde, naast de maximale aan te gaan hypotheekschuld die op basis van inkomen berekend wordt. Het maximale hypotheekbedrag is afhankelijk van meerdere factoren, zoals soort hypotheek, bruto jaarinkomen en de actuele rentestand [NIBUD, 2006]. Momenteel (augustus 2006) is het mogelijk om maximaal ongeveer 5,5 x het bruto jaarinkomen te lenen<sup>26</sup>. Ten tijde van de uitvoering van het WBO (2002) ging het economisch minder goed, de rente was hoger dus er kon minder geleend worden. Daarom is een factor van 4,5 x het bruto jaarinkomen voor de berekening van de maximale hypotheekschuld gehanteerd.

Bij de berekening van de maximaal te besteden koopsom van verhuiscapaciteit huishoudens wordt de overwaarde meegeteld. Dit levert mathematisch gezien de volgende vergelijking op:

$$Y = ax + b$$

Waarbij:

Y = maximaal te besteden koopsom

a = nieuwe hypotheekschuld (inkomen x factor 4,5)

b = overwaarde (uit huidige woning)

Bovenstaande vergelijking geldt niet voor alle huishoudens en in alle situaties. Ten eerste is de vergelijking alleen van toepassing op verhuiscapaciteit huishoudens die hun overwaarde gaan inzetten bij de aankoop van een nieuwe woning. Sinds de bijeenregeling van kracht is geworden per 1 januari 2004, is het fiscaal gezien het

<sup>25</sup> Berekend door de gemiddelde overwaarde van de betreffende jaren als percentage van de gemiddelde transactieprijs in dat jaar te nemen. Op basis van de gemiddelden per provincie is het totale gemiddelde vastgesteld. Het overige deel van de transactieprijs bestaat vanzelfsprekend uit de hypotheekschuld (dus 71% in 2002 en 68% in 2005).

<sup>26</sup> Berekend bij verschillende aanbieders, o.a. Hypotheek, Rabobank, NIBUD



meest aantrekkelijk om de overwaarde bij de aankoop van de nieuwe woning in te zetten<sup>27</sup>. In het WBO van 2002 zijn geen gegevens over het aantal huishoudens dat de overwaarde inzet bij de aankoop, dan wel over het aantal huishoudens dat de overwaarde anders aanwendt. Bij het Kadaster is hier tevens niets over bekend. Echter, Het Household Survey (HS) van De Nederlandsche Bank (DNB) kan hier wel enig inzicht in verstrekken. Uit het HS van 2005 blijkt dat er onder recent verhuisden wel degelijk een deel kiest voor benutting van de overwaarde, anders dan het in te zetten bij de aankoop van de nieuwe woning. In totaal geeft ruim 22 procent van de recent verhuisden aan de overwaarde gebruikt te hebben voor andere doeleinden. Tabel 4-9 toont deze gegevens.

Tabel 4-9 Besteding overwaarde bij recente verhuizing in absoluut en relatief aantal huishoudens

	Aantal	Percentage
recent verhuisd	63	100%
overwaarde ingezet bij aankoop	49	77,8%
overwaarde benut	14	22,2%

Bron: HS 2005, eigen bewerking

Uit tabel 4-9 blijkt dat bijna 78 procent (49 huishoudens) van alle recent verhuisden (63 huishoudens) hun overwaarde uit de vorige woning heeft ingezet bij de aankoop van de nieuwe woning. Ongeveer 22 procent heeft hun overwaarde niet ingezet, maar deze voor andere doeleinden benut. Tabel 4-10 toont het percentage recent verhuisden dat de overwaarde uit de vorige woning benut heeft voor andere doeleinden dan het in te zetten bij de aankoop van de nieuwe woning.

Tabel 4-10 Benutting overwaarde\*

benutting overwaarde voor:	percentage
woningverbetering (verbouwing huis, keuken etc.)	14,3%
aankoop o.g. (grond, vakantiehuis etc.)	1,6%
aankoop duurzame goederen (auto, boot etc.)	3,2%
aankoop elektr. apparatuur, inboedel	3,2%
spaarrekening	4,8%
aankoop aandelen/ beleggingen	1,6%
aflossing van andere leningen	4,8%
bijkomende kosten verhuizing, zoals overdrachtsbelasting	9,5%
anders (bijv. hypotheekverlaging)	3,2%

\* meerdere antwoorden mogelijk

Bron: Household Survey 2005<sup>28</sup>, DNB (eigen bewerking)

Uit tabel 4-10 blijkt dat woningverbetering de meest gebruikte benutting is van de overwaarde indien deze niet wordt ingezet bij de aankoop van de nieuwe woning. De tweede meest voorkomende keuze voor benutting van overwaarde is voor de bijkomende kosten van de verhuizing. Ondanks de invoering van de bijleenregeling

<sup>27</sup> Zie paragraaf 3.1.3

<sup>28</sup> Helaas is de vraag over benutting van overwaarde bij verhuizing pas opgenomen in de HS sinds de invoering van de bijleenregeling. Er kan dus niet geanalyseerd worden of andere benutting plaatsvond voor de invoering van de bijleenregeling, wat een interessante vraag zou zijn.



gebruikte een vijfde deel van alle recent verhuisde huishoudens in het jaar 2005 dus toch hun overwaarde voor andere doeleinden. De overige 80 procent van de verhuisgeneigde huishoudens zette wel hun overwaarde in bij de aankoop van de nieuwe woning. Op 80 procent van de verhuisgeneigde huishoudens kan bovenstaande vergelijking dus wel toegepast worden. Helaas is een nadere verdeling van de gegevens in tabel 4-5 naar type huishouden of leeftijd niet mogelijk, omdat het databestand van het HS deze gegevens niet bevat. Echter, uit de theorie in hoofdstuk 3 over verhuisgedrag is gebleken dat huishoudens die zich in de laatste fasen van de huishoudenscyclus bevinden, vaak een stap terug doen in de woninghiërarchie [Clark et al., 1984]. Onder ouderen is sprake van een verhuisstroom van een grotere naar een kleinere woning. Redenen hiervoor zijn veranderingen in huishoudenssamenstelling (bijvoorbeeld het overlijden van een partner) of de medische toestand [Serial, 1988]. In deze gevallen is het dus niet aannemelijk dat deze huishoudens hun overwaarde volledig inzetten bij de aankoop van de nieuwe woning, omdat ze veelal een kleinere koop- of zelfs huurwoning gaan betrekken.

Een andere beperking van de vergelijking<sup>29</sup> is de aanname dat huishoudens hun inkomen maximaal (dus voor 100 procent) inzetten bij het aangaan van de hypotheekschuld. Echter, de vraag is of dit werkelijk zo is. Wellicht financieren huishoudens een deel van de aankoop met ander (eigen) vermogen. De inzet van vermogen kan berekend worden aan de hand van HS-gegevens. Door het aangegane hypotheekbedrag bij aankoop van de koopsom af te halen, blijft de inzet van vermogen over. Tabel 4-11 toont deze gegevens.

Tabel 4-11 Verhouding hypotheek – vermogen bij aankoop woning (ingedeeld naar koopsomklasse, waarden x € 1.000)

koopsom	hypotheekbedrag	inzet vermogen	totaal	aantal antwoorden
tot 100	128,6%	-28,6%	100	532
100 - 200	92,4%	7,6%	100	384
200 - 300	79,2%	20,8%	100	85
300 - 400	67,9%	32,1%	100	21
400 - 500	60,8%	39,2%	100	9
500 - 600	63,2%	36,8%	100	3
600 - 700	56,1%	43,9%	100	2
> 700	22,6%	77,4%	100	4

Bron: HS 2005, eigen bewerking

Tabel 4-11 laat zien dat, naarmate de koopsom toeneemt, de inzet van (eigen) vermogen groter wordt ten opzichte van het hypotheekbedrag. Bij de koopsomklasse tot € 100.000 wordt er met een hypotheekbedrag hoger dan de koopsom gefinancierd, de hypotheek is hier 128,6% van de koopsom. Bij de koopsomklasse groter dan € 700.000 is de inzet van vermogen 77,4%. Het aandeel hypotheek is hier nog maar 26,6%, terwijl bij een koopsom tussen € 500.000 en € 600.000 het aandeel aan hypotheek nog ruim 60 procent bedraagt. Dit betekent dat een woning van meer dan € 700.000 voor 26,6% met een hypotheek gefinancierd wordt, en dus voor 73,4% met eigen vermogen. Opgemerkt moet worden dat het hier slechts 4 transacties betreft (zie aantal antwoorden, laatste kolom in tabel 4-11). Representatieve uitspraken kunnen om deze reden niet gedaan worden, de HS bevat in dit geval te weinig cases. De ineens aanzienlijke afname van het aandeel hypotheek tussen de laatste twee koopsomklassen kan hierdoor niet verklaard worden. De ontwikkeling in de gehele tabel laat echter wel zien dat

<sup>29</sup> Maximaal te besteden koopsom = nieuwe hypotheekschuld (berekend door: inkomen x 4,5) + overwaarde. Vergelijking  $Y=ax + b$  zoals eerder in deze paragraaf is weergegeven.



het aandeel van de hypotheek ten opzichte van het vermogen bij de hypotheek afneemt naarmate de koopsom stijgt. Dit wordt bevestigd door vermogensstatistieken van het CBS [2000] die de beperktere rol van de hypotheek bij het financieren van duurdere woningen illustreren (zie figuur 4.7).

Figuur 4.7 Rol van hypotheek bij financiering van duurdere woningen

**relatie vermogen, woningbezit en schulden gerelateerd aan woningbezit**

vermogensklasse	aantal huishoudens	aandeel woningbezitters	gemiddelde waarde eigen woning	totale waarde woningen	totale waarde schulden eigen woning	schulden/waarde
	* 1.000		*€1.000	*€1 mld	*€1 mld	%
negatief	934	24%	128	28	43	154%
0 tot 5 duizend euro	1384	2%	111	4	4	100%
5 tot 10 duizend euro	471	8%	118	5	4	80%
10 tot 20 duizend euro	481	18%	121	10	9	90%
20 tot 50 duizend euro	667	49%	130	42	32	76%
50 tot 100 duizend euro	792	83%	148	96	55	57%
100 tot 200 duizend euro	1108	94%	180	185	65	35%
200 tot 500 duizend euro	794	94%	247	183	40	22%
500 duizend tot 1 miljoen euro	152	94%	327	45	9	20%
1 miljoen euro en meer	72	97%	442	30	6	20%

CBS vermogensstatistiek 2000

Als laatste reden voor het niet in alle gevallen kunnen toepassen van de vergelijking (voor het berekenen van de maximaal te besteden koopsom), kunnen de verschillen tussen groepen verhuisgeneigde huishoudens worden aangedragen. Immers, zogenaamde 'starters' begeven zich voor het eerst op de koopwoningmarkt en hebben daarom nog geen overwaarde opgebouwd. 'Doorstromers' laten daarentegen een koopwoning achter wanneer zij verhuizen. Hierbij is het aannemelijk dat zij overwaarde hebben opgebouwd (mits zij al enkele jaren in de huidige woning wonen en de overwaarde niet voor andere doeleinden hebben gebruikt). Van alle verhuisgeneigde huishoudens uit het WBO wordt in tabel 4-12 weergegeven wat hun woningmarkthandeling is. Deze verhuisgeneigde huishoudens hebben allen aangegeven te willen verhuizen naar een koopwoning.

Tabel 4-12 Percentage verhuisgeneigde huishoudens, ingedeeld naar woningmarkthandeling

woningmarkthandeling	percentage
starter	25,7%
semi-starter	4,3%
doorstromer	62,4%
woningverlater	2,3%
buitenland	1,6%
overige verhuizingen	3,7%
Totaal	100%

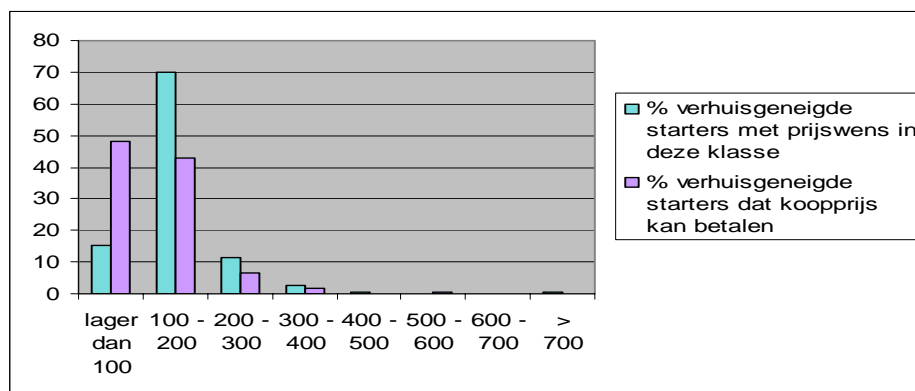
Bron: WBO 2002, eigen bewerking

In tabel 4-12 is te zien dat een grote meerderheid van de verhuisgeneigde huishoudens 'doorstromer' is. Ruim 25 procent is 'starter' en heeft dus nog geen overwaarde opgebouwd. De 'doorstromers' in de tabel zijn niet alleen eigenaren, maar ook huurders. Huurders beschikken net als starters niet over overwaarde. Voor de bepaling van de te besteden koopsom van verhuisgeneigde huishoudens moet dus een nader onderscheid worden gemaakt



tussen starters (zonder overwaarde) en doorstromers (met overwaarde, dus alleen eigenaren van koopwoningen). De maximaal te besteden koopsom wordt met de eerder gegeven vergelijking berekend<sup>30</sup>. Met andere woorden: het prijssegment waarin het verhuisgeneigde huishouden een woning zou kunnen betalen, kan bepaald worden. Hoe verhoudt zich dit tot de koopprijs die verhuisgeneigde huishoudens hebben aangegeven te willen betalen voor een nieuwe woning<sup>31</sup>? Figuur 4.8 geeft de maximaal te besteden koopsom van starters weer, evenals de gewenste koopprijs (in percentages per prijsklasse). Zoals hierboven aangegeven is, beschikken starters niet over overwaarde. De maximaal te besteden koopsom voor de nieuwe woning is dus alleen op inkomen gebaseerd.

Figuur 4.8 Gewenste en maximaal te besteden koopsom van starters in percentages (y-as) per prijsklasse (x-as, waarden x € 1.000)



Bron: WBO 2002, eigen bewerking

Uit figuur 4.8 blijkt dat de meeste verhuisgeneigde starters een woning wensen te kopen tussen € 100.000 en € 200.000. Maar liefst 70 procent heeft deze prijswens, terwijl slechts ongeveer 43 procent een woning in deze prijsklasse daadwerkelijk kan betalen. Ook in de hogere prijsklassen heeft het grootste deel van de verhuisgeneigde starters een hogere prijswens. Alleen in de prijsklasse tot € 100.000 is het andersom. Hier kan bijna 50 procent van de starters een woning betalen, terwijl slechts 15 procent een woning in deze klasse wenst. Starters overschatten hun vermogen dus flink blijkens figuur 4.8.

Figuur 4.9 toont de maximaal te besteden koopsom van verhuisgeneigde doorstromers (berekend op basis van eerdergenoemde vergelijking) naast de gewenste koopprijs. De overwaarde die deze huishoudens al hebben<sup>32</sup>, is bij de maximaal te besteden koopsom meegerekend. Er wordt aangenomen dat deze overwaarde ingezet wordt bij de koop van de nieuwe woning, omdat uit de HS is gebleken dat 80 procent van de verhuisgeneigde huishoudens hun overwaarde gebruikt voor de aankoop van de nieuwe woning.

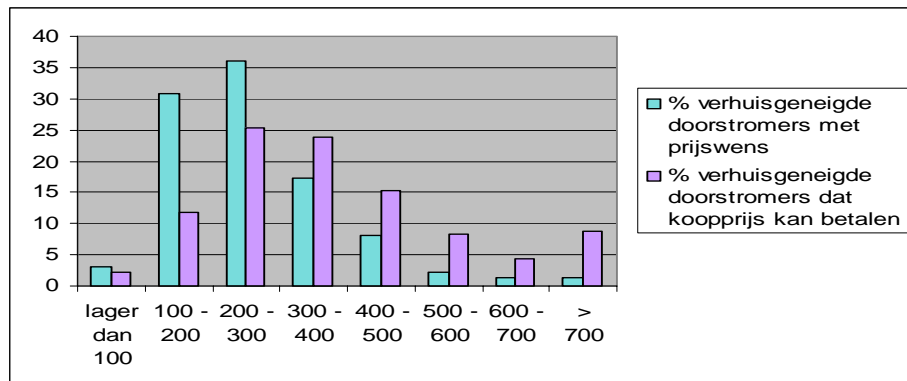
<sup>30</sup> Maximaal te besteden koopsom = maximale hypotheekschuld (inkomen x 4,5) + overwaarde

<sup>31</sup> Het antwoord op de vraag: 'Wat is de gewenste koopprijs voor een nieuwe woning?' uit het WBO 2002. Hier is een selectie gemaakt van starters die verhuisgeneigd zijn.

<sup>32</sup> Berekend uit het WBO met nieuw aangemaakte variabele (zie bijlage 8)



Figuur 4.9 Gewenste en maximaal te besteden koopsom van doorstromers in percentages (y-as) per prijsklasse (x-as, waarden x € 1.000)



Bron: WBO 2002, eigen bewerking

Figuur 4.9 laat zien dat verhuiscapable doorstomers met een prijswens in de prijsklassen tot € 300.000 hun vermogen om een woning in deze klasse te kunnen kopen, overschatten. Bij woningprijzen vanaf € 300.000 is het precies andersom en wenst men in een lagere prijsklasse te kopen dan mogelijk is op basis van hun inkomen en overwaarde. Mogelijk wordt het hoge vermogen bij verhuiscapable doorstomers in de hogere prijsklassen veroorzaakt door de invloed van overwaarde. Dat de prijswens van deze huishoudens in de hogere koopsomklassen lager is dan het maximaal te besteden bedrag, betekent wellicht dat deze huishoudens niet weten hoe groot de overwaarde in hun woning is. Het kan echter ook zo zijn dat deze huishoudens wel een idee hebben over de hoogte van hun overwaarde, maar deze bewust niet willen inzetten bij de aankoop van een nieuwe woning. Helaas is dit niet bekend.

#### 4.4 Recapitulatie

De aanwezige overwaarde verschilt per provincie en lag in 2002 tussen € 50.000 en € 86.000, volgens berekeningen aan de hand van Kadastergegevens. In 2005 steeg de overwaarde door prijsstijgingen en lag deze ongeveer tussen € 70.000 en € 110.000. Verschillen in overwaarde tussen provincies worden onder andere veroorzaakt door verschillen in woningprijzen. Het ontstaan van deze verschillen is toe te schrijven aan het regionale karakter van de woningmarkt. Dat zorgt voor hoge prijzen in de gebieden waar bouwgrond schaars is. Binnen provincies bestaan echter nog vele deelmarkten. De woningmarkt is onder andere gesegmenteerd naar prijsklassen. Over het algemeen hebben de grootste overwaardestijgingen plaatsgevonden in de laagste prijsklassen in vrijwel alle provincies, zowel bij eengezins- als bij meergezinswoningen.

Naast een overwaardeberekening met Kadastergegevens is in dit hoofdstuk geprobeerd de rol van overwaarde bij woningtransacties te bepalen. Zo is berekend in welke prijssegmenten verhuiscapable huishoudens, onderverdeeld in starters en doorstromers, een woning kunnen en willen betalen. Op basis van hun inkomen en hun (eventuele) overwaarde is bepaald welk bedrag huishoudens maximaal kunnen uitgeven aan een nieuwe woning. Dit is een voorzichtige inschatting van de prijssegmenten waarin de verhuiscapable huishoudens vraag uitoefenen. Hieruit blijkt dat het grootste aantal verhuiscapable doorstromers maximaal een bedrag tussen € 200.000 en € 300.000 kan besteden. Van verhuiscapable starters kan het grootste gedeelte zich een woning van minder dan € 100.000 veroorloven. Deze cijfers zijn gebaseerd op het inkomen van het huishouden (dat de maximale hypotheek bepaalt) en op de eventuele overwaarde die een huishouden heeft. Uit de HS is gebleken dat ongeveer 80 procent van alle recent verhuisde huishoudens hun overwaarde in 2005 gebruikte bij de aankoop



van de nieuwe woning. Sinds de bijleenregeling van kracht is geworden, is deze optie fiscaal gezien het meest aantrekkelijk. Van de overige 20 procent die de overwaarde niet inzette bij de aankoop, geeft het grootste gedeelte aan de overwaarde te hebben gebruikt voor woningverbetering zoals verbouwing van het huis of de keuken.

Opmerkelijk is het verschil tussen de gewenste koopsom en de maximaal te besteden koopsom van verhuisgeneigde huishoudens. Hieruit blijkt dat starters veelal een duurdere woning wensen dan dat ze kunnen betalen. Bij doorstromers wenst alleen in de lagere prijsklassen een duurdere woning dan mogelijk is op basis van hun inkomen en eventuele overwaarde. In de prijsklassen vanaf € 300.000 kunnen doorstromers hun gewenste koopsom allemaal betalen. De maximaal te besteden koopsom is zelfs in alle prijsklassen vanaf € 300.000 hoger dan de gewenste koopsom. Mogelijk wordt het vermogen een duurdere woning te kunnen kopen dan men wenst, veroorzaakt door de overwaarde die doorstromers in de huidige woning hebben. Of deze huishoudens zich niet bewust zijn van hun overwaarde, of dat men er bewust voor kiest deze niet in te zetten bij de aankoop van de nieuwe woning, is helaas niet bekend.



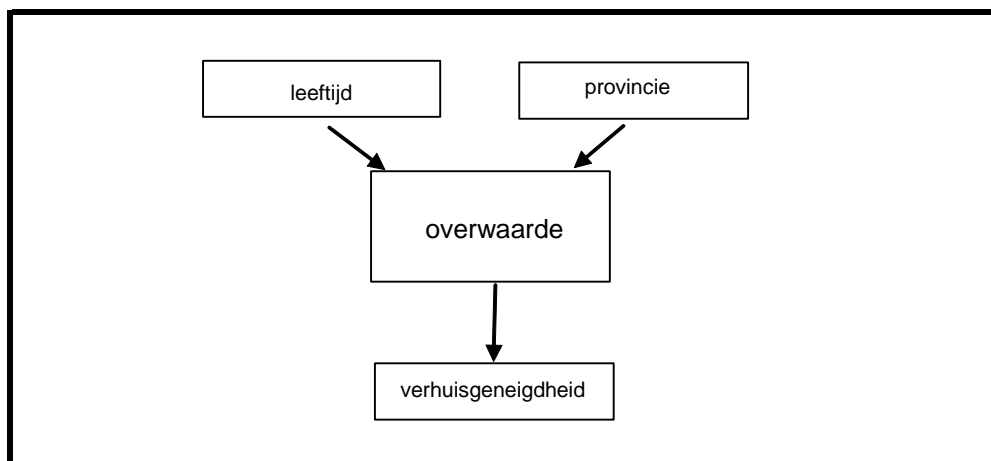
## 5 Relatie overwaarde – woningvraag

Na het vaststellen van de aanwezige overwaarde in de eigenwoningvoorraad middels een analyse met Kadastergegevens, is in het vorige hoofdstuk al een begin gemaakt met een analyse op basis van WBO- en HS-gegevens. Dit hoofdstuk zal deze analyse vervolgen. Het koppelen van overwaarde aan huishoudenskenmerken staat hier centraal. Aan de hand van een relatieschema, dat in paragraaf 5.1 wordt gepresenteerd, worden de te verwachten verbanden weergegeven. De toetsing van verbanden vindt vervolgens in paragraaf 5.2 plaats. In paragraaf 5.3 zullen tenslotte de belangrijkste resultaten worden samengevat.

### 5.1 Relatieschema

Het antwoord op de laatste onderzoeksvraag<sup>33</sup> kan gegeven worden na het toetsen van verbanden tussen overwaarde en verschillende huishoudenskenmerken. Voor het toetsen is een relatieschema opgesteld (figuur 5.1), dat is gebaseerd op de verwachtingen uit het literatuuronderzoek die gepresenteerd zijn in paragraaf 3.6. Getoetst wordt of overwaarde afhankelijk is van de variabelen leeftijd en provincie. Bij de variabele verhuiscapaciteit wordt de afhankelijkheid omgedraaid en wordt overwaarde de afhankelijke variabele. De belangrijkste vraag van het onderzoek is immers of overwaarde invloed heeft op de vraag naar woningen. Aan de hand van het toetsen van een verband tussen overwaarde en verhuiscapaciteit kan deze vraag enigszins beantwoord worden door na te gaan of huishoudens met een grote overwaarde meer verhuiscapaciteit hebben dan huishoudens met een kleinere overwaarde.

Figuur 5.1 Relatieschema



Figuur 5.1 toont de te verwachten verbanden die getoetst zullen worden en gebaseerd zijn op het literatuuronderzoek. Hieronder wordt per verondersteld verband een motivatie gegeven voor de toetsing.

#### Leeftijd - overwaarde

De theorieën over vermogensvorming die in hoofdstuk 2 aan de orde zijn gekomen, maakten duidelijk dat overwaarde als eigen vermogen van huishoudens wordt gezien. Het proces van vermogensvorming en dus

<sup>33</sup> Laatste onderzoeksvraag: 'Wat is de relatie tussen overwaarde en verschillende huishoudenkenmerken?'





overwaardevorming kenmerkt zich doordat het een cumulatief proces is dat vooral afhankelijk is van de factor tijd [Modigliani & Brumberg, 1954; Friedman, 1957]. Met deze constatering in het achterhoofd is het aannemelijk dat jonge huishoudens (bijvoorbeeld starters) nog niet veel overwaarde hebben opgebouwd. Hun wooncarrière is immers net begonnen, de tijd om overwaarde op te bouwen hebben zij nog niet gehad. Deze jonge huishoudens bevinden zich in de beginfase van de huishoudenscyclus, een fase waarin volgens Clark en Onaka [1983] veel verhuisd wordt om demografische factoren zoals huishoudensvorming en burgerlijke staat. Door deze factoren hebben jonge huishoudens de waardevermeerdering door prijsstijgingen nog niet kunnen meemaken. Oudere huishoudens daarentegen wonen vaak al enige tijd in dezelfde woning. Zij hebben waarschijnlijk overwaarde opgebouwd onder invloed van de prijsstijgingen. In de latere levensfasen wordt er ook minder verhuisd. Volgens Rossi [1955] wordt de primaire levensbehoefte bepaald door de levensfase waarin het huishouden zich bevindt. Allerlei redenen om aan te nemen dat er een relatie is tussen overwaarde en leeftijd.

#### Provincie - overwaarde

Het regionale karakter van de woningmarkt is al in voorgaande hoofdstukken geschetst. Er bestaan in Nederland grote verschillen in woningprijzen tussen de verstedelijkte gebieden en randgebieden. De hoge prijzen in bijvoorbeeld de Randstad worden veroorzaakt door de grote schaarste aan bouwgrond, waardoor de grondprijzen hoog zijn [VROM, 2006]. De schaarste aan bouwgrond ontstaat door de mate van verstedelijking en bevolkingsdichtheid. In het vorige hoofdstuk zijn de mediane overwaarden per provincie weergegeven op basis van gegevens van het Kadaster. Daar bleek de grote regionale verscheidenheid al uit. Door de prijsstijgingen van de afgelopen jaren is in alle provincies de overwaarde sterk toegenomen. Uit het vorige hoofdstuk bleek dat in de sterk verstedelijkte gebieden (door de al eerdere prijsstijgingen) de hoogste overwaarden voorkomen. Het verband tussen provincie en woningprijs is hiermee al aangetoond, namelijk dat in sterk verstedelijkte provincies de hoogste woningprijzen voorkomen. De vraag is of daar ook de hoogste overwaarden voorkomen. Om de verdeling van het aantal huishoudens met een bepaalde overwaarde over de provincies te bekijken, wordt met behulp van WBO-gegevens het percentage huishoudens per provincie aan een bepaalde overwaardeklasse gekoppeld.

#### Overwaarde – verhuiscapaciteit

Verhuiscapaciteit wordt veroorzaakt door bepaalde verhuisredenen. Uit theorieën over verhuisgedrag bleek dat primaire verhuisredenen worden veroorzaakt door de levensfase waarin een huishouden zich bevindt [Rossi, 1980]. Onder invloed van demografische en psychologische factoren wordt de verhuisbeslissing genomen. Hierbij wordt overwaarde dus niet als primaire verhuisreden gezien. Echter, volgens onderzoek van Boumeester [2004] blijkt er een verband te bestaan tussen de vraag naar duurder woningen en de omstandigheden op de woningmarkt. Door stijgende woningprijzen wordt er volgens Boumeester vaker verhuisd. Met een stijging van de woningprijzen stijgt immers ook de overwaarde, die men kan gebruiken om te verhuizen naar een duurder woning. Dit suggereert dat er wel een verband bestaat tussen overwaarde en verhuiscapaciteit, oftewel de vraag naar woningen. Door te bekijken of huishoudens met veel overwaarde meer verhuiscapaciteit zijn dan huishoudens zonder overwaarde, kan het wel of niet aanwezig zijn van een verband worden aangetoond. Ook kan het verschil tussen de verhuisredenen van 'starters' (zonder overwaarde) en 'doorstromers' (met overwaarde) inzicht geven in de invloed van overwaarde bij verhuiscapaciteit.



## 5.2 Verbanden

Doel van de analyse in deze paragraaf is het schetsen van een beeld van huishoudenskenmerken die bij bepaalde overwaardeklassen horen en het op deze manier vaststellen van eventuele verbanden. Aan de hand van kruistabellen worden de variabelen uit het relatieschema gekoppeld aan overwaardeklassen. Iedere subparagraaf behandelt een mogelijke relatie.

### 5.2.1 Leeftijd – overwaarde

Voordat leeftijd gekoppeld wordt aan overwaarde, is het interessant om eerst eens te bekijken hoeveel huishoudens met overwaarde in welke leeftijdsklassen vallen. Zo kan een algemeen beeld worden verkregen van de verdeling van de totale overwaarde over de leeftijdsklassen. Tabel 5-1 toont deze gegevens.

Tabel 5-1 Verdeling van aantal huishoudens over overwaardeklassen

leeftijd	aantal huishoudens	percentage
18-24 jaar	33335	1,1
25-34 jaar	81823	2,7
35-44 jaar	181829	6,0
45-54 jaar	321231	10,6
55-64 jaar	684889	22,6
65-74 jaar	893993	29,5
75 jaar en ouder	833383	27,5
Totaal	3030484	100,0

Bron: WBO 2002, eigen bewerking

Tabel 5-1 laat zien dat de meeste huishoudens met overwaarde in de leeftijdsklasse van 65 tot 74 jaar vallen. In de leeftijdsklasse van 75 jaar en ouder is ook een hoog percentage huishoudens met overwaarde. Deze uitkomst komt overeen met wat er in de literatuur beweerd wordt, namelijk dat overwaardevorming een proces is dat afhankelijk is van de factor tijd. Uit tabel 5-1 blijken de meeste huishoudens tussen de 65 en 74 jaar overwaarde te bezitten. Of deze leeftijdsklasse ook de hoogste overwaarde heeft, zal blijken uit onderstaande kruistabel. De variabele leeftijd wordt gekruist met overwaarde om te zien welke leeftijdsgroepen in welke overwaardeklassen vallen. Tabel 5-2 toont de kruistabel waarin de variabele 'overwaarde' wordt afgezet tegen de variabele 'leeftijd'. Op deze manier is te zien welke leeftijdsgroepen relatief veel en/ of weinig overwaarde hebben.

Tabel 5-2 Percentage huishoudens in leeftijdsklasse met bepaalde overwaarde (bedragen x € 1.000)

Leeftijdsklasse	negatief	0 - 50	50 - 100	100 - 150	150 - 200	200 - 250	250 - 300	> 300	Totaal
18 - 24	24,0%	<b>50,7%</b>	14,3%	5,0%	2,5%	1,9%	0,4%	1,3%	100%
25 - 34	10,3%	<b>34,1%</b>	<b>26,8%</b>	14,0%	7,3%	3,4%	1,8%	2,2%	100%
35 - 44	5,0%	13,8%	22,3%	22,5%	15,4%	8,4%	4,5%	8,2%	100%
45 - 54	2,9%	7,9%	16,3%	<b>23,8%</b>	18,0%	11,5%	7,0%	12,5%	100%
55 - 64	2,1%	4,7%	12,3%	<b>21,0%</b>	18,9%	13,6%	8,7%	18,7%	100%
65 - 74	2,3%	3,9%	12,7%	<b>22,9%</b>	20,5%	13,4%	7,4%	16,9%	100%
75+	2,5%	4,8%	12,1%	<b>23,0%</b>	19,8%	12,4%	7,1%	18,3%	100%
Totaal	5,3%	15,1%	<b>19,3%</b>	20,5%	15,1%	9,2%	5,3%	10,2%	100%

Bron: WBO 2002, eigen bewerking



Uit tabel 5-2 is op te maken dat de meeste overwaarde voorkomt bij de leeftijdsgroep 55-64 jaar. Deze groep heeft het grootste aandeel overwaarde in de hogere klassen (vanaf € 200.000). Het aandeel laagste overwaarde (negatieve overwaarde) is het hoogst in de leeftijdsklasse van 18 tot 24 jaar. Er kan geconcludeerd worden dat er in de leeftijdsklasse van 55 tot 64 jaar de meeste overwaarde aanwezig is, terwijl uit tabel 5-1 bleek dat in de klasse van 65 tot 74 jaar de meeste huishoudens over overwaarde beschikken. De gemiddelde overwaarde per leeftijdsklasse zal weergeven waar zich, gemiddeld gezien, de meeste overwaarde bevindt. Tabel 5-3 toont deze gegevens.

Tabel 5-3 Gemiddelde overwaarde per leeftijdsklasse (waarden x € 1.000)

leeftijd	gemiddelde overwaarde
18-24 jaar	34152
25-34 jaar	76781
35-44 jaar	139684
45-54 jaar	174494
55-64 jaar	211358
65-74 jaar	204325
75 jaar en ouder	198421
Totaal	148495

Bron: WBO 2002, eigen bewerking

Uit de tabel komt duidelijk naar voren dat, gemiddeld genomen, de meeste overwaarde in de leeftijdsklasse van 55 tot 64 jaar voorkomt. In deze leeftijdsklasse is de gemiddelde overwaarde simpelweg het hoogst. Dit beeld bevestigt het vermoedelijke verband tussen overwaarde en leeftijd enigszins. Tot ongeveer 65 jaar neemt met de leeftijd de overwaarde toe, terwijl deze na 65 jaar afneemt. Vermoedelijk wordt (een deel van) de overwaarde in de oudere leeftijdsklasse verzilverd. Literatuur over de Levenscyclushypothese [Modigliani & Brumberg, 1954; Friedman, 1957] wijst uit dat het vermogen van huishoudens toeneemt tot de pensioengerechtigde leeftijd. Daarna wordt het opgebouwde vermogen gebruikt voor consumptie, als vervanger van het inkomen. In deze fase vindt dus verzilvering van (een deel van) de overwaarde plaats. Volgens Haffner [2005] wensen huishoudens over het algemeen de overwaarde in hun woning niet te besteden aan de oudedagvoorziening, maar bleek het in bepaalde gevallen wel noodzakelijk. De algemene conclusie is dat er een verband is tussen leeftijd en overwaarde. Hoe hoger de leeftijd, hoe hoger de overwaarde. Dit verband neemt echter af wanneer de leeftijd van 65 jaar bereikt is, blijkens de cijfers uit tabel 5.3 en overeenkomstig de literatuur.

### 5.2.2 Provincie – overwaarde

Als gevolg van het regionale karakter van de woningmarkt zullen er naar alle waarschijnlijkheid verschillen in overwaarde tussen provincies voorkomen. Uit de berekeningen in hoofdstuk 4 met Kadastergegevens is weliswaar al een onderscheid gemaakt in overwaarde tussen provincies, maar met die gegevens was geen nadere verdeling op huishoudensniveau mogelijk. Met de WBO-gegevens kan echter het percentage huishoudens in een bepaalde overwaardeklasse per provincie weergegeven worden. Voor deze uitkomst wordt overwaarde aan provincie in een kruistabel gekoppeld. Tabel 5-4 toont de kruistabel.



Tabel 5-4 Percentage huishoudens per provincie met bepaalde overwaarde (in klassen, waarden x € 1.000)

Provincie	negatief	0 - 50	50 - 100	100 - 150	150 - 200	200 - 250	250 - 300	> 300	Totaal
Groningen	6,7%	25,0%	<b>26,5%</b>	20,2%	9,3%	5,1%	2,5%	4,8%	100%
Friesland	5,6%	20,1%	<b>22,1%</b>	21,4%	13,5%	7,6%	4,0%	5,6%	100%
Drenthe	4,5%	17,8%	<b>23,3%</b>	18,6%	13,5%	8,9%	4,6%	8,8%	100%
Overijssel	4,6%	14,2%	21,5%	<b>21,8%</b>	15,2%	9,2%	5,2%	8,2%	100%
Flevoland	7,8%	22,2%	<b>27,9%</b>	17,7%	12,8%	5,3%	3,1%	3,2%	100%
Gelderland	4,9%	11,4%	16,9%	<b>19,3%</b>	16,0%	11,8%	6,6%	13,1%	100%
Utrecht	5,3%	14,5%	16,5%	<b>20,8%</b>	15,8%	9,0%	5,3%	12,9%	100%
Noord-Holland	5,5%	11,9%	18,3%	<b>19,4%</b>	16,8%	9,4%	6,4%	12,4%	100%
Zuid-Holland	5,8%	18,4%	20,6%	<b>21,2%</b>	14,1%	7,7%	4,4%	7,7%	100%
Zeeland	5,7%	20,8%	<b>25,5%</b>	17,3%	14,0%	6,4%	3,9%	6,3%	100%
Noord-Brabant	4,1%	11,1%	15,9%	<b>21,0%</b>	15,2%	11,4%	6,8%	14,6%	100%
Limburg	5,4%	15,7%	18,6%	<b>23,0%</b>	16,9%	9,0%	4,4%	7,0%	100%
Totaal	5,3%	15,1%	19,3%	20,5%	15,1%	9,2%	5,3%	10,2%	100%

Bron: WBO 2002, eigen bewerking

Tabel 5-4 laat zien dat er verschillen zijn tussen provincies in de overwaarde van woningen. In de provincie Groningen hebben bijvoorbeeld de meeste huishoudens een overwaarde tussen de € 0 en de € 50.000, terwijl in de provincie Limburg het merendeel een overwaarde heeft tussen de € 100.000 en de € 150.000. Rekening houdend met de prijsklassen die zijn berekend met Kadastergegevens in het vorige hoofdstuk, kan geconcludeerd worden dat de samenstelling van de woningvoorraad in de provincie Limburg verschilt van de samenstelling van de woningvoorraad in Groningen. Gezien de grenzen van de prijsklassen, komen in Limburg duurdere woningen voor dan in Groningen<sup>34</sup>. Als we kijken naar het grootste percentage in de hoogste overwaardeklasse (meer dan € 300.000), valt op dat de provincie Noord-Brabant met 12,7% het hoogste scoort. Gemiddeld genomen heeft Noord-Brabant ook de hoogste overwaarde. Een opmerkelijke uitkomst, aangezien het eerder besproken regionale karakter van de woningmarkt deed vermoeden dat de hoogste overwaarde in de Randstad zou voorkomen doordat de woningprijzen daar over het algemeen hoger zijn. Wellicht verklaart de hoogte van de hypotheekschuld of verkoopwaarde deze verschillen, aangezien dat de componenten zijn die de overwaarde bepalen. Bovendien is in tabel 5-4 te zien dat het hoogste percentage in de 'negatieve' overwaardeklasse bij de provincie Flevoland voorkomt. Een nadere verdeling van overwaarde naar gemiddelde verkoopwaarde en hypotheekschuld kan dit cijfer, evenals de hoge overwaarde in Noord-Brabant, wellicht nader verklaren. Tabel 5-5 toont per provincie zowel de gemiddelde verkoopwaarde als de gemiddelde hypotheekschuld van huishoudens.

<sup>34</sup> Zie bijlage 9 en 10 voor de berekening van de prijsklassen (percentielen) per provincie. De grens van de hoogste prijsklasse ligt bij Limburg hoger dan bij Groningen. Hetzelfde geldt voor Limburg in verhouding tot Friesland, Drenthe, Zeeland en Flevoland (de provincies waarvan de meeste overwaarde in een lagere klasse voorkomt).



Tabel 5-5 Gemiddelde verkoopwaarde en hypotheekschuld per provincie

Provincie	gem.verkoopwaarde	gem.hypotheekschuld
Groningen	182446	86922
Friesland	213339	87471
Drenthe	222896	95832
Overijssel	235671	95238
Flevoland	216999	118340
Gelderland	273203	104684
Utrecht	<b>286041</b>	<b>122316</b>
Noord-Holland	282922	113873
Zuid-Holland	239637	106189
Zeeland	192249	80529
Noord-Brabant	275666	103989
Limburg	225878	89503

Bron: WBO 2002, eigen bewerking

Tabel 5-5 verklaart de opmerkelijke resultaten uit tabel 5-4. Ten eerste blijkt dat de hoogste (gemiddelde) verkoopwaarde wel degelijk voorkomt in de Randstad, namelijk in de provincie Utrecht. Ook heeft Utrecht de hoogste gemiddelde hypotheekschuld. Noord-Brabant heeft in verhouding tot de verkoopwaarde een minder grote hypotheekschuld dan Utrecht en heeft daarom de hoogste gemiddelde overwaarde. Verder wordt de hoogste negatieve overwaarde van de provincie Flevoland veroorzaakt door de hoogste gemiddelde hypotheekschuld. Vermoedelijk heeft de hoge negatieve overwaarde in Flevoland verband met de korte bestaansduur van de provincie. Hierdoor zijn er veel nieuwe woningen die jonge huishoudens aantrekken. Daarnaast hebben de huishoudens met een koopwoning in Flevoland nauwelijks kunnen profiteren van de waardeverhoging van hun woning door de jaren heen. Om de oorzaken van hoge gemiddelde hypotheekschuld in Flevoland wellicht enigszins te kunnen achterhalen, wordt in tabel 5-6 per provincie weergegeven wat de gemiddelde woonduur is, alsmede de gemiddelde leeftijd van de eigenwoningbezitters.

Tabel 5-6 Gemiddelde woonduur en leeftijdsklasse per provincie

Provincie	Gemiddeld aantal jaren in woning	Gemiddelde leeftijdsklasse*
Groningen	12	3,8
Friesland	13	4,0
Drenthe	12	4,0
Overijssel	13	3,9
<b>Flevoland</b>	<b>8</b>	<b>3,4</b>
Gelderland	13	3,9
Utrecht	11	3,8
Noord-Holland	12	3,8
Zuid-Holland	11	3,7
Zeeland	14	4,0
Noord-Brabant	13	3,8
Limburg	15	4,0

\* 3 = 35-44 jaar, 4= 45-54 jaar

Bron: WBO 2002, eigen bewerking



Uit tabel 5-6 blijkt dat het vermoeden wat betreft woonduur klopte. In Flevoland woont men gemiddeld 8 jaar in de huidige woning, terwijl dat in de andere provincies langer is. Verder blijkt dat de gemiddelde leeftijd van huishoudens in de provincie Flevoland het laagst is. Deze gegevens hebben vermoedelijk invloed op de hoge hypotheekschuld in Flevoland, die ervoor zorgt dat de meeste negatieve overwaarde in deze provincie voorkomt.

Concluderend kan over de relatie tussen overwaarde en provincie gezegd worden, dat er geen duidelijk aantoonbaar verband bestaat. Tussen verkoopwaarde en provincie bestaat wel een verband, dat in hoofdstuk 4 al is aangetoond en in de literatuur is beschreven. Daar is gebleken dat de hoogste verkoopwaarden voorkomen in de Randstad en de laagste in de minst verstedelijkte provincies. Uit de tabellen in deze paragraaf is echter niet gebleken dat de hoogste overwaarden in de Randstad voorkomen, zoals verwacht werd. Hoewel er wel zeker hoge overwaarden in deze provincies zijn, heeft de provincie Noord-Brabant de meeste huishoudens met een overwaarde van meer dan € 300.000.

### 5.2.3 Overwaarde – verhuisgeneigdheid

Om te onderzoeken of er een verband bestaat tussen overwaarde en verhuisgeneigdheid, is het interessant eerst eens te bekijken of verhuisgeneigden relatief gezien meer overwaarde hebben dan niet-verhuisgeneigden. De kruistabel hiervan is te zien in tabel 5-7. Zou een grote hoeveelheid overwaarde bijvoorbeeld een reden kunnen zijn om te gaan verhuizen? Naar aanleiding van deze vraag wordt de variabele 'overwaarde' ook in verband gebracht met de variabele 'redenen verhuizing'. Deze koppeling komt later in dit hoofdstuk aan de orde.

Tabel 5-7 Percentage verhuisgeneigden en percentage niet-verhuisgeneigden per overwaardeklasse (waarden x € 1.000)

Overwaarde	% verhuisgeneigd	% niet-verhuisgeneigd
Negatief	5,1%	5,3%
0 - 50	20,5%	14,1%
50 - 100	21,1%	18,9%
100 - 150	20,2%	20,6%
150 - 200	13,9%	15,3%
200 - 250	7,7%	9,5%
250 - 300	4,2%	5,6%
> 300	7,3%	10,7%

Bron: WBO 2002, eigen bewerking

In tabel 5-7 is te zien dat verhuisgeneigden niet duidelijk een hogere overwaarde hebben. De grootste groep (21,1 % in de klasse van € 50.000 tot € 100.000) heeft zelfs een lage overwaarde, vergeleken met het percentage niet-verhuisgeneigden en vergeleken met het landelijke gemiddelde<sup>35</sup>. Dit veronderstelt dat het beschikken over een grote overwaarde geen verhuisredenen hoeft te zijn voor huishoudens. Uit de literatuur bleek al dat primaire verhuisredenen worden veroorzaakt door de levensfase waarin een huishouden zich bevindt [Rossi, 1980]. Echter, Boumeester [2004] veronderstelt een verband tussen de vraag naar woningen en de omstandigheden op de woningmarkt. Uit zijn onderzoek blijkt dat door stijgende woningprijzen huishoudens vaker en sneller gaan verhuizen, waarbij ze hun overwaarde gebruiken om een duurere woning te kunnen kopen. Deze redenering suggereert dat prijsstijgingen (en daarmee overwaardestijgingen) zorgen voor een toename van de vraag naar

<sup>35</sup> In hoofdstuk 4 is bepaald dat de meeste huishoudens in 2002 een overwaarde hadden tussen de € 50.000 en € 150.000



duurdere woningen. Of dit zou kunnen kloppen, wordt aan de hand van de variabelen overwaarde en reden verhuizing gecontroleerd.

Een verhuisreden is slechts relevant bij huishoudens die van plan zijn te gaan verhuizen. Om deze reden is voor het toetsen van dit verband allereerst een selectie gemaakt van alle verhuiscapabele huishoudens. Dit zijn huishoudens die binnen 2 jaar willen verhuizen<sup>36</sup>. Daarna is het aantal verhuiscapabele huishoudens onderverdeeld naar starters en doorstromers, omdat aangenomen wordt dat starters niet over overwaarde beschikken. Indien blijkt dat starters en doorstromers vrijwel dezelfde verhuisredenen hebben, kan daaruit opgemaakt worden dat overwaarde niet van invloed is op de verhuisredenen. Om de verhuisredenen van starters weer te geven is een frequentietabel opgevraagd van de variabele 'belangrijkste verhuisreden' van verhuiscapabele starters. Tabel 5-8 geeft de uitkomsten van de frequentietabel weer.

Tabel 5-8 Belangrijkste verhuisredenen van verhuiscapabele starters in percentages

Belangrijkste verhuisreden	
gezondheid/ zorg	2,9%
studie	13,7%
werk	33,0%
huidige woning	35,0%
huidige woonbuurt	9,1%
andere reden	6,3%

Bron: WBO 2002, eigen bewerking

Uit tabel 5-8 is op te maken dat het grootste percentage starters wil verhuizen om de woning. Daarnaast is 'werk' ook een belangrijke verhuisreden voor veel starters. Geen opmerkelijke uitkomsten, aangezien starters in een huurwoning wonen en deze groep vaak jonge huishoudens betreft. Volgens onderzoek naar verhuisgedrag [Clark & Onaka, 1983] wordt in de beginfase van de huishoudenscyclus vaak verhuisd als gevolg van veranderingen in de huishoudensituatie en de werkkring. Ook het verhuizen naar een woning die hoger in de woninghiërarchie staat aangeschreven (zoals van een huur- naar een koopwoning), vindt veel plaats in deze en de hierop volgende fasen van de huishoudenscyclus [Serial, 1988].

Of doorstromers vergelijkbare, of juist totaal verschillende verhuisredenen hebben, zal blijken uit tabel 5-9. Daarin worden de belangrijkste verhuisredenen van doorstromers (dus met overwaarde) weergegeven.

Tabel 5-9 Belangrijkste verhuisredenen van verhuiscapabele doorstromers in percentages

Belangrijkste verhuisreden	
gezondheid/ zorg	12,0%
studie	0,9%
werk	8,6%
huidige woning	42,0%
huidige woonbuurt	28,8%
andere reden	8,7%

Bron: WBO 2002, eigen bewerking

<sup>36</sup> Aldus luidt de definitie van 'verhuiscapabel' in het WBO 2002



Uit tabel 5-9 blijkt duidelijk dat het grootste deel van de verhuiscandidate doorstromers wil verhuizen vanwege de huidige woning, net als bij starters. Verder tonen beide tabellen weinig overeenkomsten. Geconcludeerd kan worden dat starters en doorstromers geen vergelijkbare verhuisredenen hebben, afgezien van de huidige woning. Er is, anders gezegd, niet aangetoond dat overwaarde geen invloed kan hebben op de verhuisredenen. Bij vergelijkbare verhuisredenen zou de invloed van overwaarde uitgesloten zijn. Immers, starters beschikken niet over overwaarde, terwijl doorstromers dit wel doen. Reden genoeg om de verhuisredenen van doorstromers nader te onderzoeken. Eerst wordt gekeken naar de overwaardeklassen waarin doorstromers met een bepaalde verhuisreden zich bevinden, om te zien of overwaarde enige invloed kan hebben op de verhuisredenen van huishoudens. In tabel 5-10 zijn de percentages weergegeven.

Tabel 5-10 Percentage verhuiscandidate doorstromers met een bepaalde verhuisreden in een bepaalde overwaardeklasse

(waarden x € 1.000)

overwaardeklasse	Belangrijkste verhuisreden						
	gezondheid/zorg	studie	werk	huidige woning	huidige woonbuurt	andere reden	totaal
negatief	4,2%	5,3%	10,9%	<b>66,2%</b>	5,5%	7,9%	100%
0 - 50	4,2%	0,7%	19,3%	<b>46,7%</b>	20,7%	8,4%	100%
50 - 100	3,7%	0,0%	14,4%	<b>53,3%</b>	19,2%	9,3%	100%
100 - 150	13,9%	0,0%	14,1%	<b>42,9%</b>	21,2%	8,0%	100%
150 - 200	18,1%	0,0%	9,9%	<b>39,5%</b>	23,7%	8,9%	100%
200 - 250	14,4%	2,2%	8,5%	28,4%	<b>31,2%</b>	15,4%	100%
250 - 300	17,6%	0,0%	18,5%	19,0%	14,3%	<b>30,7%</b>	100%
> 300	11,3%	0,0%	11,4%	13,7%	23,2%	<b>40,3%</b>	100%
Totaal	9,1%	0,7%	14,1%	<b>44,3%</b>	20,7%	11,2%	100%

Bron: WBO 2002, eigen bewerking

Een grote meerderheid van de verhuiscandidate doorstromers geeft aan te willen verhuizen vanwege de huidige woning. Echter, het opvallendste gegeven uit tabel 5-10 is het hoge percentage huishoudens met de hoogste overwaarde dat wil verhuizen met als belangrijkste reden 'andere reden' (40,3%). Dit zou kunnen suggereren dat de hoogte van de overwaarde een belangrijke drijfveer is voor de verhuizing, aangezien onderzoek van Boumeester [2004] uitwees dat er vaker en sneller verhuist wordt bij gestegen woningprijzen (en dus gestegen overwaarde). Helaas is er niet bekend wat de 'andere redenen' voor verhuizing zijn. Het blijft dus slechts een vaag vermoeden. Bovendien kan de belangrijkste verhuisreden 'huidige woning' ook wel de aanwezige overwaarde van de huidige woning impliceren. Een interessante optie om eens te bekijken. Tabel 5-11 toont het aantal huishoudens dat aangeeft dat de huidige woning een reden is voor verhuizing, in percentages per antwoordcategorie.





Tabel 5-11 Huidige woning als reden voor verhuizing, in percentage verhuiscandidate doorstromers per antwoordcategorie

Waarom is woning een reden voor verhuizing?	
huidige woning te klein	51,0%
huidige woning te groot	15,8%
wil huren	1,2%
wil kopen	1,9%
andere redenen	30,1%

Bron: WBO 2002, eigen bewerking

Uit tabel 5-11 blijkt dat meer dan de helft van alle verhuiscandidate doorstromers vanwege de woning wil verhuizen omdat de woning te klein is. Een ander groot deel van deze huishoudens (30,1%) geeft aan te willen verhuizen om de woning met de reden 'anders'. Dit zou kunnen betekenen dat deze huishoudens willen verhuizen omdat ze een grote overwaarde in de huidige woning hebben, volgens eerdergenoemde bewering van Boumeester [2004], die stelt dat huishoudens vaker en sneller verhuizen door woningprijs- en dus overwaardeverhogingen. Een goede reden om deze variabelen eens in een kruistabel te combineren. Tabel 5-12 geeft de kruistabel weer van het percentage huishoudens in een bepaalde overwaardeklasse dat wil verhuizen vanwege de woning, per antwoordcategorie.

Tabel 5-12 Percentage huishoudens in een bepaalde overwaardeklasse (waarden x € 1.000) per antwoordcategorie dat wil verhuizen vanwege de woning

overwaardeklasse	waarom is woning een reden voor verhuizing?					
	huidige woning te klein	huidige woning te groot	wil huren	wil kopen	andere redenen	totaal
negatief	<b>48,4%</b>	1,7%	0,0%	2,3%	47,6%	100%
0 - 50	<b>65,2%</b>	3,4%	1,8%	2,5%	27,1%	100%
50 - 100	<b>66,3%</b>	4,1%	0,0%	0,8%	28,8%	100%
100 - 150	<b>52,8%</b>	11,1%	1,4%	1,8%	32,9%	100%
150 - 200	<b>49,4%</b>	18,3%	1,3%	2,3%	28,6%	100%
200 - 250	<b>41,6%</b>	20,4%	1,9%	3,0%	33,1%	100%
250 - 300	32,4%	<b>35,5%</b>	2,7%	2,9%	26,5%	100%
> 300	13,5%	<b>59,7%</b>	1,3%	0,0%	25,5%	100%
<b>totaal</b>	<b>53,9%</b>	12,9%	1,1%	1,8%	30,2%	100%

Bron: WBO 2002, eigen bewerking

In tabel 5-12 is te zien dat veruit de meeste doorstromers willen verhuizen omdat de huidige woning te klein is. Vanaf de hogere overwaardeklassen (> € 250.000) geeft men aan vooral te willen verhuizen omdat de huidige woning te groot is. Met in het achterhoofd het aangetoonde verband tussen overwaarde en leeftijd, evenals het in de literatuur besproken verhuisgedrag, doen vermoeden dat het hier om oudere huishoudens gaat die een stap terug doen in de woninghiërarchie. Uit onderzoek van Clark en Onaka [1983] en Serial [1988] bleek immers dat in de laatste fasen van de huishoudenscyclus vaak verhuisd wordt om de woning, waarbij een stap terug gedaan wordt in de woninghiërarchie. Hiermee wordt bedoeld dat men naar een kleinere koop- of huurwoning verhuist. Of het vermoeden dat het hier om oudere huishoudens gaat, juist is, kan bepaald worden door de leeftijdsklassen



aan de variabele waarom woning een reden voor verhuizing is, te koppelen. Tabel 5-13 zal de kruistabel weergeven. Wat verder opvalt in tabel 5-12, is dat de antwoordcategorie 'andere reden' door een groot aantal verhuiscandidate doorstromers als belangrijke verhuisreden is aangegeven. Helaas zijn er in het WBO geen nadere gegevens bekend over deze categorie.

Tabel 5-13 Verklaring waarom woning een reden is voor verhuizing, in percentage huishoudens per leeftijdsklasse

leeftijdsklasse	waarom is woning een reden voor verhuizing?					
	huidige woning te klein	huidige woning te groot	wil huren	wil kopen	andere reden	totaal
18 - 24	<b>61,3%</b>	0,0%	4,0%	3,9%	30,9%	100%
25 - 34	<b>70,8%</b>	0,2%	0,0%	1,4%	27,5%	100%
35 - 44	<b>62,0%</b>	1,6%	0,6%	2,0%	33,7%	100%
45 - 54	<b>40,2%</b>	21,9%	0,0%	1,6%	36,3%	100%
55 - 64	10,4%	<b>54,0%</b>	3,1%	2,9%	29,6%	100%
65 - 74	1,8%	<b>74,1%</b>	9,3%	1,7%	13,1%	100%
75+	10,1%	<b>78,7%</b>	0,0%	0,0%	11,2%	100%
totaal	<b>51,0%</b>	15,8%	1,2%	1,9%	30,1%	100%

Bron: WBO 2002, eigen bewerking

Uit tabel 5-13 blijkt dat oudere verhuiscandidate huishoudens in de leeftijd van 55 tot 75+ met een overwaarde vanaf ongeveer € 250.000 inderdaad willen verhuizen om de woning omdat deze te groot is, en zo dus een stap terug doen in de woninghiërarchie. Jongere verhuiscandidate doorstromers in de leeftijd van 18 tot 55 met een gemiddelde overwaarde tot ongeveer € 250.000 willen verhuizen om de woning omdat de huidige woning te klein is. Kortom, verhuisredenen blijken vooral de huidige woning te impliceren en daarnaast sterk samen te hangen met leeftijd. Geconcludeerd kan worden dat er geen duidelijk aantoonbaar verband bestaat tussen overwaarde en verhuiscandidateheid.

### 5.3 Recapitulatie

In dit hoofdstuk is de relatie tussen overwaarde en de vraag naar woningen onderzocht. Ten eerste is getoetst welke van de huishoudenskenmerken leeftijd en provincie verband hebben met overwaarde. Uit de theorie is gebleken dat tussen overwaarde en genoemde huishoudenskenmerken een mogelijk verband bestaat. Door overwaarde aan de andere variabelen te koppelen, is een beeld verkregen van huishoudenskenmerken die veel voorkomen in een bepaalde overwaardeklasse. Vervolgens is gekeken of overwaarde invloed heeft op de verhuiscandidateheid van huishoudens.

Uit de toetsing van de mogelijke verbanden is gebleken dat er een relatie bestaat tussen overwaarde en leeftijd. Tot ongeveer 65 jaar neemt overwaarde met de leeftijd toe. Na deze pensioengerechtigde leeftijd valt het inkomen weg en wordt (een deel van) de overwaarde verzilverd om dit op te vangen.

Vervolgens is er naar een verband gezocht tussen overwaarde en provincie. Het regionale karakter van de woningmarkt vermoedde het bestaan van dit verband door de hoge woningprijzen in de sterk verstedelijkte provincies. Uit het WBO blijkt echter dat de overwaarde niet het hoogst is in de Randstad. De provincie Noord-



Brabant heeft de meeste huishoudens in de hogere overwaardeklassen. Dit opmerkelijke resultaat wordt verklaard door de verhouding tussen verkoopwaarde en hypotheekschuld. In de provincies met hoge woningprijzen is de hypotheekschuld tevens hoog. Gemiddeld genomen komt de hoogste overwaarde wel in de Randstad voor, namelijk in de provincie Utrecht. Er is hier dus wel een verband geconstateerd tussen provincie en verkoopwaarde, maar niet tussen provincie en overwaarde.

Tenslotte is er tussen overwaarde en verhuiscategorie geen verband kunnen achterhalen. Er is aangetoond dat niet-verhuiscategorieën over het algemeen een grotere overwaarde hebben dan verhuiscategorieën. Uit de verschillen in verhuisredenen tussen starters en doorstromers werd in eerste instantie het aanwezig zijn van een verband niet uitgesloten. Echter, later bleek dat de redenen voor verhuizing in vrijwel alle gevallen de huidige woning impliceerden, ongeacht de hoogte van de overwaarde die deze verhuiscategorie huishoudens bezitten. De categorie 'andere reden' werd tevens opmerkelijk veel als verhuisreden opgegeven. Helaas zijn er geen gegevens bekend betreffende deze antwoordcategorie en is er bovendien geen reden om aan te nemen dat overwaarde hieronder kan vallen.



## 6 Conclusies en aanbevelingen

In het onderhavige onderzoek staat de vraag centraal wat de invloed is van overwaarde van huishoudens op de vraag naar woningen en hoe deze factor kan worden meegenomen in de inschatting van de toekomstige woningvraag. De voorgaande analyses van de kenmerken van de woningmarkt, het ontstaan en de omvang van de overwaarde van de eigenwoningvoorraad en verhuisgedrag van huishoudens, geven een ondersteuning om deze vraag te beantwoorden. Dit hoofdstuk geeft een recapitulatie van de onderzoeksresultaten. In de vorm van antwoorden op de vooraf opgestelde onderzoeksvragen zullen de conclusies de eerste paragraaf van dit hoofdstuk beslaan. Vervolgens worden in de tweede paragraaf aanbevelingen gedaan aan de hand van de geformuleerde conclusies.

### 6.1 Conclusies

In deze eerste paragraaf worden de antwoorden op de onderzoeksvragen weergegeven. Aansluitend volgt de beantwoording van de probleemstelling, welke tevens de belangrijkste allesomvattende conclusie is van het onderhavige onderzoek.

#### *1. Hoe kan de Nederlandse (koop)woningmarkt gekenmerkt worden?*

Economisch gezien gaat het goed op de woningmarkt: huizenprijzen stijgen nog steeds en ook het aantal transacties neemt toe. De aantrekkende economie en daarbij een verhoogd consumentenvertrouwen zijn hier belangrijke oorzaken van. Toch is niet alles koek en ei: de grote 'mismatch' tussen vraag en aanbod op de woningmarkt baart betrokken partijen zorgen. Deze mismatch is tweeledig van aard. Ten eerste is er geen goede verhouding tussen prijs en kwaliteit op de woningmarkt, wat zorgt voor stagnatie in de doorstroming. Ten tweede is de verhouding tussen woningprijzen en de bestedingsruimte van starters ongunstig. De stagnatie op de woningmarkt wordt gekenmerkt door stijgende prijzen in de koopsector en lange wachtlijsten in de huursector. Als oorzaken hiervoor worden onder andere een tegenvallende nieuwbouwproductie en illegale onderverhuur genoemd. Het gevolg van de stagnatie is dat vooral starters de dupe worden op de woningmarkt, omdat zij geen passende woning kunnen vinden. Door de lange wachtlijsten in de huursector kunnen zij niet snel aan een huurwoning komen en een koopwoning is voor hen onbetaalbaar. Minister Dekker van VROM onderkent bovengenoemde problemen en heeft een pakket maatregelen opgesteld om een meer 'ontspannen' woningmarkt te creëren. De drie belangrijkste punten op de beleidsagenda zijn:

- Actief bevorderen dat er voldoende woningen beschikbaar zijn
- Beter afstemmen van de kwaliteit van woningen en woonomgeving op de woonwensen
- Verbinden van de gescheiden huur- en koopmarkten

Op grond van onder andere demografische ontwikkelingen moet de markt het aanbod dus beter laten aansluiten op de vraag, om zo ook de doorstroming te bevorderen. Maar dit is makkelijker gezegd dan gedaan. In een slechtere economische situatie heeft men niet veel vertrouwen in de toekomst en zal er minder snel geïnvesteerd worden in een woning. Ook de rente oefent haar invloed uit: bij een lage rente worden er meer hypotheeklen afgesloten. Nu de rente historisch laag staat, is een stijging onvermijdelijk. Samen met een afnemende koopkracht maakt dit de woningmarkt kwetsbaar. En wanneer dan de hypotheekrenteaftrek ook nog afgeschaft wordt, zullen de huizenprijzen dalen met alle gevolgen van dien. Al met al een zorgwekkende situatie volgens experts.



De situatie op de woningmarkt wordt beïnvloed door ontwikkelingen op de terreinen:

- Economie
- Demografie
- Beleid

Ten eerste beïnvloedt het economisch klimaat het woongedrag van de consument. Zoals hierboven genoemd is, zien de economische omstandigheden er anno 2006 weer goed uit. De rente stijgt weliswaar, maar is historisch gezien nog steeds laag, wat betekent dat er relatief veel kan worden geleend en het kopen van een woning aantrekkelijker wordt. Daarnaast is het economisch klimaat mede verantwoordelijk voor ontwikkelingen op het gebied van inkomens en daarmee samenhangende bestedingsruimte van huishoudens, inflatie en consumentenvertrouwen. De woningvoorraad oefent ook invloed uit op de woningmarktsituatie. De voorraad hangt sterk samen met de woningbehoefte in termen van koop- en huurwoningen, maar ook van type woningen. Indien de voorraad kwantitatief (aantal woningen) of kwalitatief (type woningen) onvoldoende is, wordt de woningvraag niet te behappen.

Ten tweede beïnvloeden demografische factoren zoals bevolkingsontwikkeling en vergrijzing de woningbehoefte zowel in kwantitatieve zin als in kwalitatieve zin. Uit prognoses van bevolkings- en huishoudensontwikkeling voor de komende jaren blijkt dat het aantal eenpersoonshuishoudens flink zal toenemen, veroorzaakt door vergrijzing en individualisering. Dit betekent een afnemende vraag naar grote, vrijstaande eengezinswoningen. Het is van belang dat de woningvoorraad aansluit op de woningbehoefte om de mismatch tussen vraag en aanbod te verminderen.

De derde beïnvloedende factor op de woningmarktsituatie is het beleid en de wet- en regelgeving vanuit de overheid. Zij reguleert de markt door middel van beleid en wet- en regelgeving zoals overdrachtsbelasting, onroerende-zaak-belasting (OZB), eigenwoningforfait en hypotheekrenteaftrek. De laatste pijler staat momenteel ter discussie in de politiek, er wordt gesproken over een beperking dan wel afschaffing van dit fiscale instrumentarium. Naar de invloed van deze beperking dan wel afschaffing zijn enkele onderzoeken verricht die unaniem concluderen dat het een daling van de huizenprijzen zal veroorzaken. Immers, een aftrek in combinatie met een stijging van de hypotheekrente (die onvermijdelijk is gezien de lage stand op dit moment) maakt het investeringsklimaat onaantrekkelijk.

## 2. Hoe ontstaat overwaarde?

Overwaarde wordt gezien als een vorm van eigen vermogen van huishoudens, een 'stille' financiële reserve. Het ontstaat tijdens de levenscyclus van huishoudens en doet het eigen vermogen van huishoudens toenemen. Overwaarde in de woning kan op twee manieren ontstaan. In de eerste plaats doordat de woning in waarde is gestegen. Dit kan zijn omdat de marktomstandigheden zijn veranderd. Ook kan de waarde van de woning toenemen door bijvoorbeeld een verbouwing. De derde oorzaak die de overwaarde beïnvloedt, is de openstaande schuld. Bij aflossing op de hypotheekschuld neemt de overwaarde toe, mits de marktprijs van de woning op peil blijft. In het kader van dit onderzoek wordt slechts het gebruik van overwaarde bij koopwoningen geanalyseerd. Hoewel uiteraard bij huurwoningen ook overwaarde ontstaat, kan deze niet vrijgemaakt worden (door de bewoner).

De hoeveelheid overwaarde in de eigenwoningvoorraad is van grote omvang. De feitelijke aanwezige overwaarde verschilt per provincie en lag in 2002 tussen de € 50.000 en € 86.000 per woning, volgens berekeningen aan de



hand van Kadastergegevens. In 2005 steeg de overwaarde door prijsstijgingen en lag deze ongeveer tussen de € 70.000 en € 110.000 per woning. Verschillen in overwaarde tussen provincies worden onder andere veroorzaakt door verschillen in woningprijzen. Het ontstaan van deze prijsverschillen is toe te schrijven aan het regionale karakter van de woningmarkt. Dat zorgt voor hoge prijzen in de gebieden waar bouwgrond schaars is. Overigens betekenen hogere prijzen niet vanzelfsprekend hogere overwaarden, aangezien hoge prijzen veelal tevens hoge hypotheekschulden impliceren.

### *3. Wat zijn de mogelijkheden om overwaarde te benutten?*

Het liquide maken van overwaarde is mogelijk door te verhuizen. Echter, ook zonder te verhuizen kan overwaarde worden verzilverd. Een extra hypotheek of wijziging van de hypotheekvorm zijn hier voorbeelden van. Een nieuwe vorm hiervan is de zogenaamde 'overwaardehypotheek', een combinatie van hypotheek en lijfrente. Een andere mogelijkheid is om de woning te verkopen aan een commerciële partij en vervolgens terug te huren. Op dit moment kan dit op twee manieren. 'Zonder levenslang woonrecht' betekent dat het huis verkocht wordt en de eigenaar huurder wordt. 'Met levenslang woonrecht' houdt in dat het huis verkocht wordt en de voormalige eigenaar voor een deel van de opbrengst een zogenaamd woonrecht koopt. Hierbij hoeft dan geen huur betaald te worden.

De overwaardehypotheek en het woonrecht zijn de eerste opties die aangeboden worden om overwaarde te verzilveren in Nederland. Het aanbod van deze overwaardeconcepten is nog vrij beperkt, vooral in vergelijking met bijvoorbeeld de overwaardeconcepten die worden aangeboden in het Verenigd Koninkrijk. Daar is het aanbod aan specifiek op senioren afgestemde overwaardeconcepten breed en divers (voor voorbeelden zie bijlage 5). Het grote aanbod van overwaardeconcepten in het Verenigd Koninkrijk hangt samen met de slechtere collectieve pensioenvoorziening. Hoewel de pensioenvoorzieningen in Nederland beter zijn, wordt ook hier verwacht dat de toenemende vergrijzing om meer mogelijkheden vraagt om overwaarde te kunnen verzilveren, zodat gepensioneerden hun vermogen in de woning kunnen aanwenden om het pensioen/ de AOW aan te vullen.

### *4. Hoe is het fiscale regime m.b.t. woningfinanciering en overwaarde geregeld in Nederland?*

Er zijn fiscale gevolgen verbonden aan het opnemen van overwaarde. Of de rente over de lening aftrekbaar is, hangt af van het bestedingsdoel. Sinds 1 januari 2004 is de bijleenregeling ingevoerd, wat inhoudt dat men bij aankoop van een nieuwe woning de overwaarde van het oude huis voortaan niet meer fiscaal mag aftrekken. Het maximale hypotheekbedrag waarover rente kan worden afgetrokken, is de aankoopprijs van de nieuwe woning minus de overwaarde op de oude woning. Als er toch een hogere hypotheek wordt afgesloten, is de rente over dit meerbedrag niet aftrekbaar. Volgens gegevens uit de Household Survey (HS) van 2005 blijkt dat ongeveer 80 procent van alle recent verhuisden hun overwaarde uit de vorige woning heeft ingezet bij de aankoop van de nieuwe woning en dus zo het maximale belastingvoordeel heeft benut. De overige 20 procent heeft de overwaarde voor andere doeleinden gebruikt. Woningverbetering is onder deze 20 procent de meest gebruikte andere aanwending van overwaarde. Vanzelfsprekend is de rente bij deze besteding niet aftrekbaar.

### *5. Wat is er bekend over het verhuisgedrag en de verhuisgeneigdheid van huishoudens?*

Volgens verscheidene onderzoekers wordt de primaire verhuisbehoefte bepaald door de levensfase waarin het huishouden zich bevindt. In de beginfase van de huishoudenscyclus komen veel verhuizingen voort uit veranderingen in de demografische situatie, zoals huishoudensvorming en verandering in de burgerlijke staat. In de daarop volgende fasen die samenhangen met de expansie van huishoudens, zijn woningfactoren de meest voorkomende verhuisredenen.



Uit het praktijkonderzoek met behulp van WBO-gegevens blijkt dat de belangrijkste verhuisredenen van huishoudens 'de huidige woning' is. Bij de jongere huishoudens geeft het grootste deel aan te willen verhuizen vanwege de huidige woning omdat deze te klein is. De oudere verhuisgeneigden daarentegen geven de woning als belangrijkste verhuisreden omdat de huidige woning te groot is. Deze uitkomsten stroken exact met het in de literatuur beschreven verhuisgedrag van jongere huishoudens ten opzichte van oudere huishoudens. Daar wordt onder andere door Clark et al. [1984] geconstateerd dat jongere huishoudens opklimmen in de woninghiërarchie (van een kleinere naar een grotere woning), terwijl de oudere huishoudens vaker een stap terug doen onder invloed van bijvoorbeeld veranderingen in huishoudenssamenstelling (overlijden partner) of medische toestand.

#### *6. Wat is de relatie tussen overwaarde en verschillende huishoudenkenmerken?*

Leeftijd vertoont duidelijk een relatie met overwaarde. Naarmate de leeftijd toeneemt, stijgt de overwaarde. Deze stijging gaat echter tot ongeveer de pensioengerechtigde leeftijd (65 jaar), waarna de overwaarde enigszins afneemt onder invloed van waardeverzilvering. De provincie waarin men woont, vertoont echter geen directe relatie met de overwaarde die men heeft. De hoogste overwaarde komt voor in Noord-Brabant, dus niet in de Randstad waar de woningprijzen het hoogst zijn. Gemiddeld genomen komen de hoogste woningprijzen voor in de provincie Utrecht, maar daar is de hypotheekschuld in verhouding tot de overwaarde groter dan in Noord-Brabant. Tenslotte is tussen overwaarde en verhuisgeneigdheid geen aantoonbaar verband waar te nemen. Verhuisgeneigden hebben over het algemeen geen hogere overwaarde dan niet-verhuisgeneigden. Als verhuisredenen werd de huidige woning het meest aangedragen. Ook werd de reden 'anders' vaak aangegeven als belangrijkste verhuisreden, maar helaas zijn er geen nadere gegevens bekend over deze antwoordcategorie en is er bovendien geen reden om aan te nemen dat 'overwaarde' onder de noemer 'andere redenen' zal vallen.

#### Antwoord op probleemstelling:

Na het beantwoorden van alle onderzoeksvragen kan uiteindelijk de centrale probleemstelling beantwoord worden. Ter verduidelijking wordt hieronder de probleemstelling van het onderhavige onderzoek herhaald:

*Wat is de invloed van overwaarde van huishoudens op de vraag naar woningen (en hoe kan deze factor 'overwaarde' worden meegenomen in het berekenen van de woningvraag?)*

Aan de hand van de antwoorden op de onderzoeksvragen kan geconcludeerd worden dat overwaarde de verhuisgeneigdheid nauwelijks beïnvloedt. Er bestaat geen direct aantoonbaar verband tussen overwaarde en verhuisgeneigdheid. Uit praktijkonderzoek is gebleken dat overwaarde geen primaire verhuisredenen is. Verhuizingen vinden veelal plaats onder invloed van veranderingen in de levensfasen van huishoudens. Desalniettemin speelt overwaarde wel mee bij verhuizingen, zeker als gevolg van de invoering van de bijleenregeling waarbij bepaald is dat bij verhuizing de overwaarde uit de vorige woning moet worden ingezet bij de aankoop van de nieuwe woning indien men de hypotheekrente wil kunnen aftrekken. Het praktijkonderzoek wees uit dat tachtig procent van de recent verhuisden hun overwaarde ook daadwerkelijk heeft ingezet bij de aankoop van de nieuwe woning.



Dat overwaarde van groot belang is voor de woningmarkt, mag echter wel verondersteld worden. De vaststelling van de hoeveelheid overwaarde in de eigenwoningvoorraad en de ontwikkeling ervan geven aan dat het hier om een aanzienlijke hoeveelheid vermogen gaat (gemiddeld € 90.000 per woning in 2005). De inzet van dit vermogen speelt naar verwachting een grote rol bij de vraag naar woningen. Op welke wijze de overwaarde de aard van de vraag beïnvloedt, is echter nog niet duidelijk. Hoe een beter zicht kan worden verkregen op dit feitelijke effect, komt in de aanbevelingen aan bod.

## 6.2 Aanbevelingen

In dit onderzoek is de grote hoeveelheid overwaarde in het eigenwoningbezit in kaart gebracht. Deze overwaarde kan van groot belang zijn voor onder andere:

- Bestedingen/ economische groei
- Individuele vermogensgroei/ pensioenen/ AOW
- Doorstroming op de woningmarkt
- (beter) Inschatten van de vraag naar woningen, rekening houdend met overwaarde

De belangrijkste vraag is of de omvangrijke overwaarde/ vermogensvorming niet actiever benut zou kunnen worden, in het kader van beleidsdoelstellingen. Overheid en marktpartijen zoals financiers kunnen door middel van beleidsimpulsen en financieringsarrangementen de overwaarde een onderdeel van beleid maken. Het 'woonrecht' waarbij een huishouden de eigen woning verkoopt aan een commerciële partij en deze vervolgens terug huurt, is hier een goed voorbeeld van. Met name oudere huishoudens, die vaak veel overwaarde hebben, willen dat vermogen graag benutten om hun bestedingsruimte te vergroten. Door deze oudere huishoudens bijvoorbeeld te laten doorstromen, dus verhuizing te stimuleren, wordt een verhuisketen op gang gebracht die de dynamiek op de woningmarkt zal vergroten. Door de bijleenregeling zijn de mogelijkheden voor de benutting van overwaarde danig ingeperkt. Het belang van de besteding van overwaarde voor de economie en voor de ouderdagvoorziening is dermate groot, dat overheid en marktpartijen zullen moeten nadenken over de mogelijkheden ermee in het kader van hun doelstellingen. Met de toenemende vergrijzing en de verminderende zorg voor de pensioen- en AOW-voorzieningen kan overwaarde een belangrijke financierder van de oude dag worden.

Hieronder worden de aanbevelingen die hierboven zijn genoemd per onderwerp toegelicht.

### Belang overwaarde voor bestedingen/ economische groei

De wisselwerking tussen ontwikkelingen op de woningmarkt en de economie is in het literatuuronderzoek aan bod gekomen. De stijging van inkomens in de jaren negentig heeft de woningmarkt doen aantrekken, terwijl de woningmarkt op zijn beurt ook de economie heeft gestimuleerd. De woningmarkthausse heeft geleid tot omvangrijke extra bestedingen van woningbezittende huishoudens, die de gestegen overwaarde van hun huis hebben verzilverd door een extra hypotheek af te sluiten. De extra bestedingen zijn hiermee opgelopen tot ruim 30 miljard euro (tussen 1996 en 2001). De verzilvering van overwaarde heeft de economische groei een grote impuls gegeven, waardoor het BBP in de jaren 1999 en 2000 met naar schatting een vol procentpunt groeide. Anno 2006 is verzilvering van overwaarde op bovengenoemde manier niet meer mogelijk. Door de invoering van de bijleenregeling zijn dus ook de bestedingsimpulsen die mogelijk ontstaan bij overwaardeverzilvering, grotendeels verdwenen. Verzilvering bij verhuizing naar een goedkopere koopwoning of een huurwoning kan uiteraard nog wel bestedingsimpulsen veroorzaken.





### Belang overwaarde voor individuele vermogens/ pensioenen/ AOW

Als vorm van (eigen) vermogen kan overwaarde belangrijk zijn voor huishoudens. Met de actuele discussies betreffende pensioenvoorziening en AOW, wordt het voor huishoudens nog belangrijker om het vermogen in de eigen woning te kunnen 'opeten'. De 'woonrechtvarianten', waarbij huishoudens hun woning verkopen aan een commerciële partij en deze vervolgens terughuren, biedt al een mogelijkheid om het vermogen in de eigen woning te kunnen besteden. Daarnaast bestaat er de optie van de overwaardehypothec, een combinatie van hypotheek en lijfrente. Met echter de toenemende vergrijzing en de wetenschap dat veel oudere huishoudens over een groot bedrag aan overwaarde in de eigen woning beschikken, is het zinvol meerdere constructies van deze aard te bedenken. Als voorbeeld kan gekeken worden naar aangeboden overwaardeconcepten in het Verenigd Koninkrijk, waar men al veel verder is op dit gebied<sup>37</sup>.

### Doorstroming woningmarkt

Stagnatie van de doorstroming op de woningmarkt is een actueel probleem. De enorme omvang van de overwaarde in de eigenwoningvoorraad zou ingezet kunnen worden om de doorstroming te verbeteren. Een voorbeeld hiervan is een soort 'woonrechtvariant' waarbij vermogen vrijgemaakt kan worden, maar wel gestimuleerd wordt om te verhuizen. De woonrechtvariant die nu aangeboden wordt, heeft als doel vermogen vrij te maken terwijl men in de eigen woning blijft wonen. Wanneer er nu een constructie wordt bedacht waarbij het juist niet de bedoeling is om in de eigen woning te blijven wonen, zou dit een verhuisketen op gang kunnen brengen die uiteindelijk de doorstroming kan bevorderen. Hierbij kan gedacht worden aan een combinatie van verhuizen en vermogen vrijmaken.

### Zicht op feitelijk effect van overwaarde op de aard van de vraag

In dit onderzoek is getracht een beeld te schetsen van de ontwikkeling van overwaarde. Gebleken is dat het in kaart brengen van deze ontwikkeling moeilijk is, door het ontbreken of niet goed geregistreerd zijn van de benodigde gegevens. Met een duidelijke monitoring van overwaarde kan een beter zicht worden verkregen op de ontwikkeling van overwaarde. Gedacht wordt aan registratie van overwaardegegevens door bijvoorbeeld het Kadaster, vergelijkbaar met hoe door hen de huizenprijsontwikkeling wordt bijgehouden. Hiermee kan vervolgens een beter zicht worden verkregen op de effecten van overwaarde voor de woningmarkt en voor de vraag naar woningen in het bijzonder. Een relevante vraag hierbij zou bijvoorbeeld zijn of er meer transacties hebben plaatsgevonden na invoering van de bijleenregeling in 2004. Met andere woorden: Is de invloed van de bijleenregeling geweest dat meer huishoudens hun overwaarde hebben verzilverd door te verhuizen? Een andere mogelijkheid om meer zicht op het effect van overwaarde op de vraag naar woningen te verkrijgen, is bijvoorbeeld het toevoegen van relevante vragen in het nieuwe WoningBehoeft Onderzoek (WBO) dat in 2006 uitgevoerd zal worden of in de nieuwe Household Survey (HS).

### Implementatie theoretische vraagberekening

Met een beter zicht op het feitelijke effect van overwaarde op de aard van de vraag naar woningen en een monitoring van de ontwikkeling van overwaarde, zijn handvaten gegeven om uiteindelijk de onbekende factor 'overwaarde' te kunnen verwerken in het model van de theoretische vraagberekening (van ECORYS). Aan het

---

<sup>37</sup> Zie bijlage 5 voor enkele overwaardeconcepten in het Verenigd Koninkrijk



begin van dit onderzoek is aangegeven dat implementatie van overwaarde als mede prijsbepalende factor in de inschatting van de toekomstige woningvraag beoogd werd, indien de invloedsfactor bepaald kon worden. Gebleken is echter dat de invloedsfactor (nog) niet bepaald kan worden. De monitoring van overwaarde, genoemd bij het vorige punt, speelt uiteraard een grote rol bij het bepalen van de invloedsfactor. Met de juiste gegevens kan er meer gezegd worden over de invloed van overwaarde op de vraag naar woningen.



## Bronnenoverzicht

### Databestanden

ABF Research, Primos Prognose, 2005

De Nederlandsche Bank, *Household Survey*, 2005

Kadaster, *Kadata*, 1997 - 2005

Ministerie van VROM, *WoningbehoefteOnderzoek*, 2002

### Literatuur

Alessie, R. et al, *De rol van het vermogen in de economie; Preadviezen van de Koninklijke Vereniging voor de Staathuishoudkunde 2002*, Amsterdam, 2002

Baarda, D.B & M.P.M. de Goede, *Basisboek methoden en technieken; Handleiding voor het opzetten en uitvoeren van onderzoek*, derde herziene druk, Groningen, 2001

Belsky, E. & J. Prakken, *Housing wealth effects: Housing's impact on wealth accumulation, wealth distribution and consumer spending*, Joint Center for Housing Studies, Harvard University, december 2004

Boehm, T.P. & A.M. Schlottmann, *Housing and wealth accumulation: Intergenerational impacts*, Joint Center for Housing Studies, Harvard University, oktober 2001

Boumeester, H.J.F.M., *Duurdere koopwoning en wooncarriere; Een modelmatige analyse van de vraagontwikkeling aan de bovenkant van de Nederlandse koopwoningmarkt*, Delft, 2004

Briene, M. et al., ECORYS Nederland BV, *Effecten beperking fiscale aftrek hypotheekrente*, in opdracht voor de Raad voor Onroerende Zaken (ROZ), augustus 2005

Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), Webmagazine, *Woningvoorraad groeit sneller*, juni 2006

Centraal PlanBureau (CPB), *CPB betwist uitkomsten hypotheekrenteonderzoek*, september 2005

Clark, W.A.V. & J.L. Onaka, *Life cycle and housing adjustment as explanations of residential*, 1983

Clark, W.A.V. et al., *Housing consumption and Residential Mobility*, 1984

CVS, Centrum voor de Verzekeringsstatistiek, *40.000 huishoudens ondervinden jaarlijks nadeel van bijleenregeling*, Verzekerd!, januari 2004



---

Davies, J.B. & A.F. Shorrocks, *The Distribution of wealth*, In: Atkinson, A.B. & F. Bourguignon, *Handbook of Income Distribution: Volume 1*, Amsterdam: Elsevier Science B.V. , 1999

De Nederlandsche Bank, Documentatie DNB Household Survey 2005, oktober 2005

De Nederlandsche Bank, *Economie en vastgoed: terug naar 1982?*, Speech voor congres 'PropertyNLforum 2003' te Amsterdam, januari 2003

De Nederlandsche Bank, Kwartaalbericht september 2005; Vertrouwen, geluk en de financiële situatie van huishoudens, 2005

De Nederlandsche Bank, Kwartaalbericht september 2005; Prudentieel toezicht: actuele ontwikkelingen in de financiële sector, 2005

Eeuwijk, B. van & Th. Van Lopik , Vereniging Eigen Huis, *Huis en overwaarde; er zit meer in uw huis dan u denkt*, Amersfoort, tweede druk, 2005

Ekkers, P., *Van volkshuisvesting naar woonbeleid*, Den Haag, 2002

Elsinga, M. *Een eigen huis voor een smalle beurs: het ideaal voor bewoner en overheid?*, Delftse Universitaire Pers, 1995

Elsinga, M. & J. Hoekstra, Onderzoeksinstituut OTB, Delft, *De betekenis van eigenwoningbezit, essay in opdracht van de VROM-raad*, achtergrondstudie bij het advies 'Op eigen kracht, eigenwoningbezit in Nederland, 2004

End, W.A. van den et al., *Vermogensbeheer Nederlandse gezinnen: analyse op basis van een enquête*, De Nederlandsche Bank, Kwartaalbericht juni, Amsterdam, 2002

Engelhardt, G.V., House Prices and Home Owner Saving Behavior, *Regional Science and Urban Economics*, No. 26, 1996

Feinstein, J. & D. McFadden, *The dynamics of housing demand by the elderly: wealth, cash flow and demographic effects*; Working paper 2471, Cambridge: National bureau of economic research, 1987

Fokkema, T. et al., *Internal Elderly Migration: An Exploration of the Literature*, Den Haag, 1993

Fredland, D.R., *Residential mobility and home purchase*, Lexington, 1974

Friedman, M., *The Theory of the Consumption Function*, Princeton University Press, 1957

Fung, S.M.K., *Vergrijzen en verzilveren; een onderzoek naar de overwaarde van de eigenwoningvoorraad van senioren huishoudens in Nederland*, Amsterdam, 2004

Haffner, M.E.A., *Appel voor de dorst; Vermogen van ouderen op de woningmarkt*, Zeist, 2005



Hilverink, H.G., *De Vastgoedlezing 2004; de inefficiëntie van de woningmarkt*, Amsterdam, 2004

Kemeny, J., *The myth of homeownership*, Londen, 1981

Ministerie van VROM, *Betaalbaarheid van het wonen*, oktober 2004

Ministerie van VROM, *Beter thuis in wonen; kernpublicatie WoningBehoeft Onderzoek 2002*, december 2003(b)

Ministerie van VROM, *Gescheiden markten; de ontwikkelingen op de huur- en koopwoningmarkt*, november 2003(a)

Ministerie van VROM, *Mensen, Wensen, Wonen – Wonen in de 21<sup>ste</sup> eeuw*, 2000

Ministerie van VROM, *Ruimte geven, bescherming bieden; een visie op de woningmarkt*, juni 2006

Modigliani, F. & R. Brumberg, *Utility Analysis and the Consumption Function: An interpretation of cross-section data*, In: K.K. Kurihara, *Post Keynesian Economics*, Rutgers University Press, 1954

Molen, F. van der, *Verhuisgedrag van ouderen: een verkenning*, Groningen, 1991

Nederhoed, P., *Helder rapporteren; een handleiding voor het opzetten en schrijven van rapporten, scripties, nota's en artikelen*, zevende druk, Houten/ Diegem, 2000

NVB, Vereniging voor ontwikkelaars & bouwondernemers, *Thermometer koopwoningen*, voorjaar 2006

NVM, Nederlandse Vereniging voor Makelaars, *Vraag naar koopwoningen onverminderd hoog*, PropertyNL, 20 januari 2006

Petersen, C. & W. Blokkjes, *Inkomen, vermogen en het eigenwoningbezit van ouderen*, In opdracht van het Ministerie van VROM, 1991

PropertyNL, *Minister Dekker: Ontwikkelaars moeten meer risico nemen*, Magazine 11, 22 juni 2006

Rabobank Kennis en Economisch Onderzoek, *Kwartaalbericht Woningmarkt*, maart 2006

Rabobank Kennis en Economisch Onderzoek, *Themabericht: Zijn koopwoningen te duur?*, januari 2005

Rohe, W.M. et al., *The social benefits and cost of home ownership: a critical assessment of research*, Low-Income Homeownership working paper series, Joint Center for Housing Studies, Harvard University, augustus 2004

Rossi, P.H., *Why families move*, Beverly Hills, 1980

Rouwendaal, J. & R. Alessie, *House Prices, Second Mortgages and Household Savings*, Tinbergen Institute, 2002



Saunders, P., *A nation of home owners*, Boston, Sydney, Wellington, 1990

Serial, S., *Huisvesting en (gewenste) verhuizingen van oudere huishouden; deelstudie van het Woningbehoefteonderzoek 1985/1986*, Den Haag, 1988

Thaler, R., *Anomalies, saving, fungibility and mental accounts*, Journal of Economic Perspectives, No. 4, 1990

Thaler, R. & H. Shefrin, *An Economic Theory of Self-Control*, Journal of Political Economy, No. 89, 1981

Verbruggen, J. e.a., *Welke factoren bepalen de ontwikkeling van de huizenprijs in Nederland?*; CPB document no.81, april 2005

Vries, P. de & P. Boelhouwer, *Langetermijnevenwicht op de koopwoningenmarkt; relatie woningprijs, inkomen en woningproductie*, Zeist, 2004

Walker, L., *Elderly households and housing wealth: do they use it or lose it?*, Michigan Retirement Research Center, University of Michigan, januari 2004

Wouters, B., *Activering van het vermogen van oudere eigenaar-bewoners*, Rotterdam, Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting, 1995

#### Informanten

Dhr. Dubbeldam, Productmanager Hypotheken, Postbank Amsterdam  
Gesprek op 12 april 2006 in Amsterdam

Dhr. Aarts, voormalig medewerker afdeling Kennis en Economisch Onderzoek, Rabobank Eindhoven  
Gesprek op 11 april 2006 in Eindhoven

Mevr. Renes, Ruimtelijk Planbureau (RPB) Den Haag  
Gesprek op 23 januari 2006 in Den Haag  
(geen verslag)

#### Internetbronnen

[www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)

[www.nibud.nl](http://www.nibud.nl)

[www.propertynl.com](http://www.propertynl.com)

[www.hypotheker.nl](http://www.hypotheker.nl)

[www.rabobank.nl](http://www.rabobank.nl)

[www.cvs.nl](http://www.cvs.nl)

[www.belastingdienst.nl](http://www.belastingdienst.nl)

[www.minfin.nl](http://www.minfin.nl)

