

# De starterproblematiek op de woningmarkt

*Is de BoKlok woning een oplossing?*



---

# De starterproblematiek op de woningmarkt

*Is de BoKlok woning een oplossing?*

Auteur

Marian Huitema

m.b.huitema@student.rug.nl

s1646419

Rijksuniversiteit Groningen

Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen

Master Vastgoedkunde

Begeleider

Dr. M. Stijnenbosch

m.stijnenbosch@stogo.nl

Augustus 2008, Utrecht

## Voorwoord

Het einde van de Masteropleiding Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen is voor mij inzicht! Voor u ligt het resultaat van mijn afstudeeronderzoek.

Het onderzoek naar de situatie van de starter op de koopwoningmarkt en de mogelijke oplossing van BoKlok woningen heb ik zelfstandig uitgevoerd. De begeleiding die ik heb gekregen vanuit de Rijksuniversiteit Groningen, is verzorgd door de heer Stijnenbosch van Stogo onderzoek + advies uit Nieuwegein. Hem wil ik hartelijke bedanken voor de samenwerking en begeleiding. Mede door zijn begeleiding is mijn scriptie geworden wat het nu is.

Verder wil ik de gemeenten bedanken, met name de heer Lehmann van de gemeente Renswoude, die mij van informatie hebben voorzien om het onderzoek te kunnen uitvoeren. Ook het bedrijf BoKlok AB uit Zweden wil ik bedanken voor de informatie die ze me hebben gegeven over het concept. Helaas konden ze niet alle informatie prijsgeven.

En natuurlijk wil ik mijn ouders, familie en vrienden bedanken. In het bijzonder Lieneke en Mike die mijn scriptie van positieve kritiek hebben voorzien.

Utrecht, Augustus 2008

Marian Huitema

## Samenvatting

### Theoretisch kader

Een woning is een heterogeen consumptiegoed met specifieke kenmerken. De woningmarkt is een voorraadmarkt die niet perfect werkt en bestaat uit verschillende deelmarkten.

Van invloed op de woningmarkt is ook het beleid van de overheid, zoals het woonbeleid en het ruimtelijk beleid maar ook ontwikkelingen in de samenleving. De prijs van woningen komt tot stand door vraag en aanbod op de woningmarkt. Het aanbod is erg prijsinelastisch. De vraag naar woningen is zeer conjunctuurgevoelig, waardoor er snel een disbalans ontstaat.

In de jaren negentig is de vraag naar woningen enorm toegenomen. Door de grotere vraag stegen de huizenprijzen en daarmee de maandlasten. De gestegen bouwproductie en de verkoop van huurwoningen waren onvoldoende om in de grote vraag te voorzien. Dat heeft geleid tot hogere huizenprijzen. Het woningtekort bevindt zich voornamelijk in de goedkope koopsector, daar waar veel eenverdieners en starters op de markt actief zijn. Het aanbod van de starterskoopwoningen is te laag in verhouding tot de vraag, wat de prijs van deze woningen opdrijft en dat is de kern van het startersprobleem.

### Starters op de woningmarkt

Een actueel thema op de Nederlandse woningmarkt is het huisvesten van de starter. Starters zijn mensen die voor het eerst een koopwoning willen kopen (huurwoningen worden buiten beschouwing gelaten). Kenmerkend is, één inkomen van maximaal het bruto modaal inkomen. Een alleenverdiener met een modaal inkomen kan een starterswoning kopen. Het aantal starterswoningen is de laatste jaren gedaald.

Er is een vraagoverschot naar kleine en middelgrote eengezinskoopwoningen. De vraag is gestegen, terwijl het aanbod is afgenomen. Om de disbalans tussen vraag en aanbod op de woningmarkt op te lossen, spelen doorstromers een belangrijke rol. Het aantal doorstromers is groter dan het aantal starters.

Doordat er een tekort bestaat in de middelgrote eengezinswoningen kunnen mensen die een kleine eengezinswoning bewonen met moeite verhuizen. Hierdoor komen er minder kleine eengezinswoningen vrij. Door de gebrekkige doorstroming is er een disbalans ontstaan. Door een toenemend aanbod van woningen in de middenklasse, kan de doorstroming op gang komen en kunnen er meer starterswoningen vrij komen. Naast de disbalans tussen vraag en aanbod spelen ook de lonen, huizenprijzen en de hypotheekrente een rol bij de betaalbaarheid van woningen.

Hoewel het woningtekort de komende jaren zal afnemen door een gelijkblijvend bevolkingsaantal, krijgt de starter het niet gemakkelijker. Kwantitatief blijft het aandeel starters gelijk. Wil de starter op de woningmarkt het gemakkelijker krijgen dan zullen meer woningen moeten worden gebouwd in de goedkope en middeldure klasse.

### **Het beleid van de overheid**

Het huisvestingsbeleid van de Rijksoverheid heeft vorm gekregen in de Nota Wonen, die het woonbeleid tot 2010 aangeeft en een vooruitblik naar de decenia's daarna. De kern van de nota is meer individuele keuzevrijheid voor de burger, maar wel binnen de randvoorwaarden van sociale rechtvaardigheid en verantwoordelijkheid. Het zet de lijnen uit voor een nieuw woonbeleid, dat nu ook gericht wordt op de kwaliteit van het woningaanbod. De woningproductie is van groot belang voor het functioneren van de woningmarkt, voor een betere doorstroming op de markt.

Het Nederlandse huisvestingsbeleid bevordert het eigen woningbezit. In 2001 is de Wet Bevordering Eigen Woningbezit in werking getreden. Deze wet maakt het voor mensen met een laag inkomen mogelijk om een eigen woning te kopen door middel van een koopsubsidie.

Een constante in het beleid op de woningmarkt is de ijzeren driehoek. Deze driehoek bestaat uit beschikbaarheid, betaalbaarheid en kwaliteit van woningen. Voor de starter is dit helaas niet de werkelijkheid. De beschikbaarheid en de betaalbaarheid ontbreken.

### **Oplossingen**

De initiatieven voor oplossingen van het startersprobleem zijn op te delen in verschillende categorieën: regulerende, financiële en bouwkundige oplossingen. Financiële oplossingen hebben tot doel om de maandlasten te verlagen, door bijvoorbeeld gedeeltelijke koop. Hierdoor hoeft er maar voor een deel van de woning een hypotheek te worden afgesloten. De financiële mogelijkheden nemen toe en daardoor worden ook de mogelijkheden op de woningmarkt vergroot. Echter dit leidt tot een grotere vraag bij een beperkt aanbod waardoor het financieel voordeel weer verloren gaat. De starter financieel ondersteunen is dus niet de oplossing voor het probleem. Als de rijksoverheid er voor zou zorgen dat gemeenten meer mogen bouwen, kan dat leiden tot meer betaalbare woningen en hebben starters misschien helemaal geen financiële steun nodig. Bouwkundige oplossingen leiden tot goedkope, betaalbare starterswoningen, die echter wel "uitgekleed" zijn.

Een bijkomend probleem is de discussie over de hypotheekrenteaftrek. Het doel van hypotheekrenteaftrek is om het eigen woningbezit te

stimuleren. Het afschaffen van de hypotheekrenteaftrek zal gevolgen hebben voor de eigenwoningbezitter. De hoogte van de woonlasten zal stijgen, de huizenprijzen zullen dalen. De vraag naar goedkopere woningen zal stijgen doordat de woonlasten stijgen, waardoor duurdere woningen voor minder mensen betaalbaar zijn. Door de stijgende vraag naar goedkopere woningen zal de druk op dit marktsegment toenemen. Daarom zal door het afschaffen van de hypotheekrenteaftrek de problematiek van de starter nog groter worden dan ze nu al is.

### **De BoKlok woning**

Midden jaren negentig was de vraag naar goedkopere woningen groot en werd er maar weinig gebouwd. Ikea en Skanska hebben daarop ingespeeld en een nieuw concept ontwikkeld, de BoKlok woning. Het concept gaat uit van de consument en is gestart met het stellen van drie vragen. Voor wie wordt er gebouwd? Wat heeft de doelgroep per maand te besteden aan de woning? Hoe willen ze wonen?

De doelgroep is gezinnen van maximaal 3 personen en hebben één inkomen. Voor het basisgezin is gekozen voor een verpleegster met één kind, die kleinschalig, veilig en niet te duur wil wonen. De woning zou licht moeten zijn, functioneel, praktisch en ingericht met natuurlijke materialen. Het concept wordt gekenmerkt door een hoge kwaliteit tegen een lage prijs, een flexibele, open indeling, hoge plafonds en grote ramen.

Het grootste deel van de bouw vindt in de fabriek plaats. Dat was ook het uitgangspunt bij het ontwerp om kosten te besparen. Er is veel standaardisatie in het project, zoals details en materialen, maar er is ook voldoende ruimte voor eigen ideeën.

De BoKlok woning is een succes dankzij het functioneel wonen tegen lage maandlasten. Het concept zelf is niet nieuw, maar onderscheidt zich door de manier van denken en werken. Een obstakel voor de groei wordt niet gezien in de concurrentie maar in de grondprijzen.

Er zijn drie soorten BoKlok woningen op de markt, de appartementen, de vrijstaande woningen en het rijtjeshuis. De grootte van de woningen variëren tussen de 50 en de 149 m<sup>2</sup>. Ze staan niet op de meest gewilde locaties, de grondprijzen op de meest gewilde locatie zijn namelijk te hoog om het concept te laten slagen.

### **Marktverkenning**

De vraag naar goedkope woningen, zoals de BoKlok woningen, is groot onder eenverdieners en starters. Het percentage urgente starters is vanaf 2002 fors gestegen. De grootste percentages starters zijn te vinden in gemeenten rond de grote steden in de Randstad, voornamelijk Utrecht. De

gemeenten, Lopik, Renswoude en Vianen zijn meegenomen in het onderzoek.

De prijs van nieuwbouwwoningen in Nederland is opgebouwd uit verschillende onderdelen, zoals de bouwrijpe kavel, bouwkosten, onvoorzien, heffingen, ontwerp en advies, financieringskosten en reserveringen. Deze onderdelen gelden als percentage van de bouw en / of grondkosten. De grondkosten in de Randstad zijn hoger dan het landelijk gemiddelde.

Voor de berekening van de koopsom van de BoKlok woningen in Nederland wordt gebruik gemaakt van de prijsopbouw van Nederlandse woningen. Voor de bouwkosten zijn kengetallen gebruikt op basis van het BVO. Er wordt gerekend met de grondprijs als percentage van de bouwkosten en een vaste grondprijs per vierkante meter. Uit de berekening (tabel 0-1) komt naar voren dat de koopsommen met een grondprijs per vierkante meter 31 tot 45% duurder zijn dan wanneer de grondprijs een percentage van de bouwkosten is.

*Tabel 0-1: Koopsommen van de verschillende woningtypen per grondprijs berekening*

Woningtype	Koopsom met grondprijs als percentage van de bouwkosten (incl. BTW)	Koopsom met grondprijs per vierkante meter (incl. BTW)
Appartement A, 50 m <sup>2</sup>	€ 96.781	€ 125.359
Appartement B, 63 m <sup>2</sup>	€ 121.944	€ 157.952
Appartement C, 75 m <sup>2</sup>	€ 145.171	€ 188.038
Rijtjeshuis A, 100 m <sup>2</sup>	€ 158.974	€ 215.193
Rijtjeshuis B, 107 m <sup>2</sup>	€ 170.103	€ 223.075
Villa	€ 236.872	€ 343.911

*Bron: Eigen berekening*

Daarnaast worden de koopsommen berekend van de gemeenten Lopik, Renswoude en Vianen met de beschikbaar gestelde gegevens (tabel 0-2). Vergelijken we de uitkomsten van de koopsommen met vergelijkbare woningen in de verschillende gemeenten, dan valt te concluderen dat er in alle gemeenten weinig tot geen aanbod van goedkope appartementen is.

## SAMENVATTING

---

Tabel 0-2: Koopsommen BoKlok woning per woningtype per gemeente, incl. BTW v.o.n.

BoKlok woningtype	Koopsom gemeente Lopik (incl. BTW)	Koopsom gemeente Renswoude (incl. BTW)	Koopsom gemeente Vianen (incl. BTW)
Appartem. A, 50 m <sup>2</sup>	€ 109.951	€ 110.035	€ 107.580
Appartem. B, 63 m <sup>2</sup>	€ 138.538	€ 138.645	€ 135.550
Appartem. C, 75 m <sup>2</sup>	€ 164.926	€ 165.053	€ 161.370
Rijthuis A, 100 m <sup>2</sup>	€ 195.737	€ 195.928	€ 190.390
Rijthuis B, 107 m <sup>2</sup>	€ 203.824	€ 204.015	€ 198.476
Villa 149 m <sup>2</sup>	€ 332.560	€ 324.920	€ 321.864

Bron: Eigen berekening

De BoKlok appartementen kunnen goedkoper worden aangeboden dan de marktprijs van bestaande woningen (tabel 0-3) en zijn dan voor starters betaalbaar. Voor starters blijft het ook moeilijk om een BoKlok rijthuis te kopen. De doorstromers hebben meer financiële mogelijkheden en zouden wel een rijthuis of de villa kunnen financieren. Hierdoor komen de starterswoningen waar de doorstromers nu nog in wonen, vrij.

Tabel 0-3: Overzicht marktprijzen in verschillende gemeenten naar verschillende woningtypen prijzen incl. 10% k.k. (bron: [www.hypotheek.nl/kosten-koper/](http://www.hypotheek.nl/kosten-koper/))

Woningtype	Koopsom gemeente Lopik (incl. BTW)	Koopsom gemeente Renswoude (incl. BTW)	Koopsom gemeente Vianen (incl. BTW)
Appartem. A, 50 m <sup>2</sup>	*	*	*
Appartem. B, 63 m <sup>2</sup>	*	*	*
Appartem. C, 75 m <sup>2</sup>	*	*	€ 236.500
Rijthuis A, 100 m <sup>2</sup>	€ 254.100	€ 290.950	€ 246.400
Rijthuis B, 107 m <sup>2</sup>	€ 254.100	€ 290.950	€ 264.400
Villa 149 m <sup>2</sup>	€ 440.000	€ 410.000	€ 522.500

Bron: [www.funda.nl](http://www.funda.nl) dd. 21-05-2008

\* niet aanwezig

Voor de eerste kopers zullen de BoKlok woningen goedkoper zijn dan vergelijkbare bestaande woningen. Wanneer de eerste eigenaar de woning zal verkopen is de kans groot dat de prijs van de woning fors is gestegen door de marktwerking, waardoor het positieve effect voor de starters weer verdwijnt. Er zou daarvoor een koopconstructie moeten komen die de prijzen van de BoKlok woningen laag houdt. Op die manier



zouden BoKlok woningen mede een bijdrage kunnen leveren aan het oplossen van de startersproblematiek.

### **Conclusie**

Starters op de Nederlandse koopwoningmarkt kunnen met moeite een woning financieren. Dit komt doordat het aanbod van starterswoningen niet voldoende is om in de vraag te voorzien. Dit heeft een prijsopdrijvend effect waardoor het voor starters financieel nog moeilijker wordt om een eerste koopwoning te bekostigen. Er zullen meer woningen in het goedkope en het middeldure segment moeten worden gebouwd om de disbalans terug te dringen en de doorstroming opgang te brengen.

De vraag naar woningen in het goedkope en het middeldure segment zal niet slinken. Het aantal huishoudens met één inkomen blijft stijgen. Om de starter te helpen zijn er financiële regelingen getroffen. Waardoor de starter meer financiële middelen heeft. Dit is geen structurele oplossing, daarvoor zal het aanbod moeten worden vergroot in het goedkope en het middeldure segment.

In deze twee segmenten vallen ook de BoKlok appartementen en rijtjeswoningen. In dit concept wordt kwaliteit gecombineerd met goedkoop wonen. De appartementen vallen in de prijsklasse van de goedkope woningen en het rijtjeshuis in de prijsklasse van de middeldure woningen. Voor starters zijn alleen de appartementen en eventueel de goedkoopste rijtjeswoning financieel haalbaar. Dit in tegenstelling tot Zweden, waar allebei de typen voor starters financieel haalbaar zijn.

Door het bouwen van deze woningen kan een bijdrage geleverd worden aan het vergroten van het aanbod in het goedkope en het middeldure segment. Zo kan de doorstroming van het goedkope naar het middeldure segment opgang worden gebracht, waardoor meer aanbod ontstaat in het goedkope segment. Ook de bouw van nieuwe woningen vergroot het aanbod in het goedkope segment.

## Inhoud

VOORWOORD	2
SAMENVATTING	3
1 INLEIDING	11
1.1 Aanleiding tot het onderzoek	11
1.2 Probleem, doel- en vraagstelling	11
1.3 Methoden en technieken	13
1.4 Afbakening	14
1.5 Relevantie	15
1.6 Leeswijzer	15
2 THEORETISCH KADER	16
2.1 Algemene werking van de woningmarkt	16
2.2 Plaats van de starter in de algemene woningmarkt	20
2.3 Conclusie	21
3 DE STARTER OP DE WONINGMARKT	22
3.1 Begrippen verklaard	22
3.2 De prijsklasse van de starter	22
3.3 Tekort op de koopwoningmarkt	24
3.4 Probleem van de starter	28
3.5 De starter in de toekomst	31
3.6 Conclusie	34
4 HET BELEID VAN DE RIJKSOVERHEID	35
4.1 Nota Wonen: mensen, wensen, wonen	35
4.2 Nota Ruimte: ruimte voor ontwikkeling	37
4.3 Bouwproductie	38
4.4 Conclusie	40
5 OPLOSSINGEN	41
5.1 Hypotheekrenteaftrek	41
5.2 Regulerende oplossingen	42
5.3 Financiële oplossingen	43
5.4 Bouwkundige oplossingen	45
5.5 Conclusie	46
6 DE BOKLOK WONING	48
6.1 Concept	48
6.2 Woningtypen	52
6.3 Conclusie	57

7	MARKTVERKENNING	59
7.1	Doelgroep voor de BoKlok woning in Nederland	59
7.2	Prijsopbouw woningen in Nederland	62
7.3	Prijsopbouw BoKlok woningen	65
7.4	Prijs opbouw BoKlok woning in Nederland	65
7.5	Prijzen BoKlok woning	68
7.6	Conclusie	71
8	CONCLUSIE EN AANBEVELINGEN	72
8.1	Conclusie	72
8.2	Aanbevelingen	76
	LITERATUURLIJST	78
	BIJLAGEN	82

## 1 Inleiding

### 1.1 Aanleiding tot het onderzoek

Op de Nederlandse woningmarkt bestaat er een disbalans tussen vraag en aanbod, dit speelt zich voornamelijk af in de klasse van goedkope en middeldure koopwoningen. Er is meer vraag naar deze woningen dan dat er wordt aangeboden. Dit heeft een prijs opstuwend effect. Hierdoor is het voor de starter op de Nederlandse woningmarkt moeilijk om een geschikte en betaalbare woning te vinden, het startersprobleem. In dit rapport wordt onderzocht hoe het startersprobleem er precies uitziet, wat de oorzaak hiervan is en welke oplossingen er zijn om het op te lossen dan wel te verminderen.

Niet alleen in Nederland is dit een probleem, ook in Zweden bestaat dezelfde situatie. Dit probleem is ook door Ikea, het meubelwarenhuis, gesignaleerd. Daar is het idee ontstaan om naast een betaalbare woninginrichting ook een betaalbare woning op de markt te zetten, de zo genoemde Boklok woning (spreek uit als BoeKloek). In Zweden was dit concept een groot succes, vandaar dat de BoKlok woningen ook in Noorwegen, Finland, Denemarken en Groot-Brittannië zijn gerealiseerd.

Door het succes van de BoKlok woning in Scandinavië is de vraag gerezen of deze woningen ook geschikt zouden zijn voor de Nederlandse woningmarkt en waar dat dan zou kunnen. Op deze vragen en vragen gerelateerd aan het startersprobleem wordt een antwoord gegeven in dit rapport.

### 1.2 Probleem, doel- en vraagstelling

Het is bekend dat de werking van de woningmarkt niet perfect is. Dit geldt speciaal voor de goedkope en middeldure woningen. Dit treft dus met name starters en eenverdieners tot één keer het modaal inkomen. Om het startersprobleem en oplossingen daarvoor te onderzoeken is de volgende doelstelling geformuleerd.

*Inzicht verschaffen in het probleem van de starter op de woningmarkt en de mogelijkheid die Boklok woningen kunnen bieden voor de starter op de Nederlandse woningmarkt.*

Om de doelstelling te bereiken is een centrale onderzoeksvraag opgesteld, die de rode draad van het verslag weergeeft. Door het

beantwoorden van de vraagstelling wordt de bovenstaande doelstelling behaald. De centrale onderzoeksvraag is als volgt geformuleerd.

*Starters op de woningmarkt zitten in een lastige positie, wat is hier de oorzaak van en welke oplossingen zijn er mogelijk? Zou de BoKlok woningen bij kunnen dragen aan een oplossing en is de BoKlok woning haalbaar op de Nederlandse woningmarkt?*

De centrale vraagstelling kan worden onderverdeeld in verschillende onderwerpen met deelvragen. De deelvragen luiden als volgt.

*Wat is het startersprobleem op de Nederlandse koopwoningmarkt?*

Om antwoord te vinden op deze vraag, wordt onderzocht waardoor het voor starters moeilijk is om toe te treden tot de koopwoningmarkt. Daarbij worden verschillende vragen met betrekking tot de starter, de woningmarkt en het beleid beantwoord.

*Welk beleid van de overheid heeft invloed op de situatie van de starter?*

Om deze vraag te kunnen beantwoorden worden verschillende nota's van de Rijksoverheid bekeken die invloed hebben op het huisvestingsbeleid. Wat heeft het beleid dat wordt gevoerd voor gevolgen voor de starter?

*Welke oplossingen zijn er momenteel in de markt voor de starter?*

Het probleem van de starter op de woningmarkt is niet van het laatste jaar. Welke oplossingen zijn al in het leven geroepen om de starter op de woningmarkt te helpen? Zijn deze oplossingen tijdelijk of leveren ze een structurele bijdrage aan het oplossen van het probleem?

*Wat houdt het concept van de BoKlok woningen in Scandinavië in?*

Om de vraag te kunnen beantwoorden of de BoKlok woning haalbaar is op de Nederlandse woningmarkt, moet eerst het concept van de BoKlok woning worden beschreven. Hierin worden vragen beantwoord zoals, wat is de doelgroep en wat voor woningtypen zijn er.

*Is de BoKlok woning geschikt voor de Nederlandse koopwoningmarkt en kan hij bijdragen aan een oplossing voor het startersprobleem?*

Het startersprobleem is beschreven evenals het concept van de BoKlok woning. Om te onderzoeken of de BoKlok woning ook geschikt is voor de Nederlandse markt worden vragen gesteld als, bestaat de doelgroep voor BoKlok woningen ook in Nederland, wat is de prijsopbouw van de BoKlok woning en van Nederlandse woningen en wat zouden de koopsommen van de Boklok woningen in Nederland kunnen zijn.

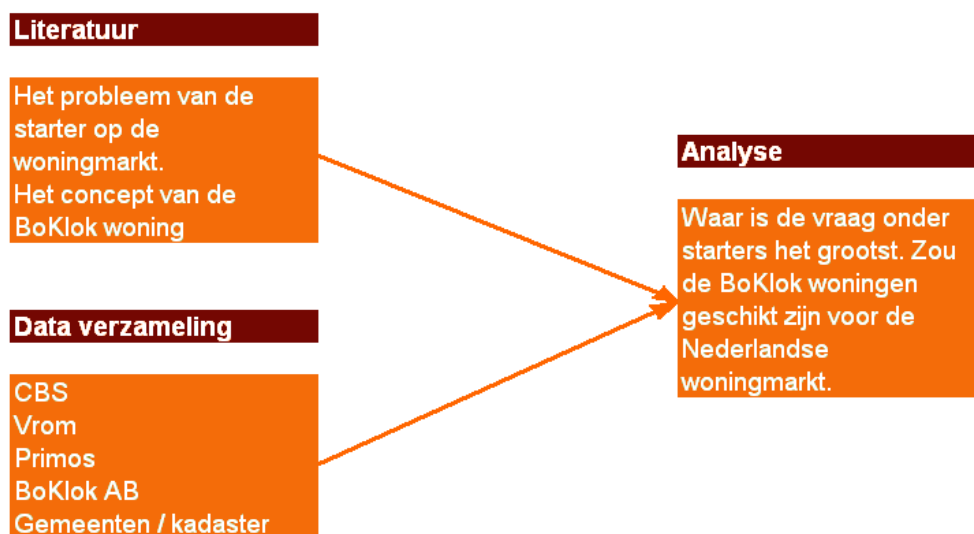
### 1.3 Methoden en technieken

#### **Methodologie**

Het onderzoek zal voornamelijk bestaan uit een literatuuronderzoek. Hiervoor worden literatuur en artikelen geraadpleegd die over dit onderwerp gaan. Op die manier wordt geprobeerd inzicht te krijgen in het startersprobleem en het concept van de BoKlok woning. Om informatie te krijgen over de prijsopbouw van de BoKlok woning en andere specifieke vragen wordt contact gezocht met het bedrijf BoKlok AB. Naast het gebruik van literatuur en artikelen wordt het CBS geraadpleegd voor statistische cijfers over starters, inkomen, waarde van de woningen en dergelijke. Daarnaast wordt er voor de grondprijzen per gemeente contact opgenomen met de betreffende gemeenten.

In het onderzoeksmodel (figuur 1-1) worden de gevonden literatuur en data samengevoegd, waarna een analyse kan worden gemaakt. Over de positie van de starter op de Nederlandse koopwoningmarkt, de haalbaarheid van de BoKlok woning op de Nederlandse koopwoningmarkt en of de BoKlok woning een oplossing kan zijn voor het startersprobleem.

Figuur 1-1: Onderzoeksmodel



## Theorie

De algemene werking van de woningmarkt wordt uiteengezet, waarna de positie van de starter op de woningmarkt daarin zal worden besproken. Hieruit kan worden afgeleid wat er op de Nederlandse woningmarkt moet gebeuren om het probleem van de starter op te lossen dan wel te verminderen. Daarnaast zal het concept van de Boklok woningen worden bekeken uit het oogpunt van de starter. Zou dit concept voor de starter op de Nederlandse koopwoningmarkt passen? Hierbij wordt rekening gehouden met het budget en de wensen van de starter. Die moeten immers passen binnen het concept, zodat het succesvol kan zijn.

## 1.4 Afbakening

De woningmarkt bestaat uit verschillende deelmarkten, zoals de huurmarkt, de koopmarkt en daarbinnen de verschillende regionale markten. In dit rapport wordt ingegaan op de koopwoningmarkt in Nederland. De andere markten worden buiten beschouwing gelaten, omdat de BoKlok woning een koopwoning is. Op de Nederlandse koopwoningmarkt zal de positie van de starter worden bekeken. Om te onderzoeken of de BoKlok woningen ook haalbaar zijn op de Nederlandse koopwoningmarkt, wordt onderzocht in welke Nederlandse gemeenten het aandeel starters het grootst zal zijn de komende jaren (tot 2020). In deze gemeenten zal onderzocht worden of de koopsom van de BoKlok woning lager ligt dan vergelijkbare woningen.

## 1.5 Relevantie

De problematiek van de starters op de koopwoningmarkt is een actueel maatschappelijk thema. Een thema waar vooral jonge mensen mee te maken hebben of in de nabije toekomst mee te maken zullen krijgen. Een vermindering van het probleem zou voor velen een stap in de goede richting betekenen. Ook zou de woningmarkt dan beter werken en een betere doorstroming hebben.

Daarnaast is het ook voor gemeenten en ontwikkelaars van belang hoe de woningmarkt voor starters zich ontwikkelt. Gemeenten kunnen hierop met hun beleid inspelen. En voor ontwikkelaars kan het commercieel interessant zijn om zich op die markt te begeven.

## 1.6 Leeswijzer

Dit rapport is als volgt opgebouwd. Het volgende hoofdstuk geeft een theoretische beschrijving van de woningmarkt waarna de positie van de starter op de woningmarkt wordt weergegeven. Nu het theoretisch kader is neergezet kan er dieper op het startersprobleem worden in gegaan. Dat gebeurt in hoofdstuk 3. Hierin wordt de positie van de starter op de woningmarkt uiteengezet en het probleem verduidelijkt. Daarna wordt in hoofdstuk 4 het beleid van de overheid ten opzichte van de woningmarkt behandeld. Hier zullen de nota Wonen en de nota Ruimte worden besproken, evenals de bouwproductie van nieuwbouwwoningen in Nederland. Vervolgens wordt in hoofdstuk 5 eerst de hypotheekrenteaftrek besproken. Wat is de hypotheekrenteaftrek en wat heeft het afschaffen van de hypotheekrente voor invloed op de positie van de starter. Daarna worden verschillende oplossingen besproken die op dit moment voor handen zijn, zoals financiële en bouwkundige oplossingen. Een bouwkundige oplossing zou de BoKlok woning kunnen zijn. In hoofdstuk 6 wordt het concept van de BoKlok woning uitgewerkt. Hierna volgt hoofdstuk 7 waarin wordt onderzocht of de BoKlok woningen ook haalbaar zijn op de Nederlandse koopwoningmarkt. Tenslotte volgt de conclusie en aanbevelingen, hierin worden de bevindingen van het rapport weergegeven en aanbevelingen gedaan voor verder onderzoek.



## 2 Theoretisch kader

In dit hoofdstuk wordt er een theoretisch kader neer gezet. Dit geldt als basis voor het onderzoek naar de positie van de starter op de Nederlandse woningmarkt. Als eerste wordt ingegaan op de werking van de woningmarkt in het algemeen. In de tweede paragraaf wordt de starter op de woningmarkt geplaatst.

### 2.1 Algemene werking van de woningmarkt

#### Kenmerken

Een woning is een basis behoefte, ieder huishouden heeft een woning nodig, daardoor is er altijd vraag naar woningen. De woningmarkt is een bijzondere markt. Op de woningmarkt kan het aanbod niet snel worden aangepast aan de vraag, vraag en aanbod sluiten niet gemakkelijk op elkaar aan en de markt is intransparant. Dit heeft tot gevolg dat de woningmarkt geen perfecte markt is. Hierdoor gebeurt er niet altijd op de markt wat gewenst is en kan ingrijpen van de overheid een oplossing zijn.

Een woning is in de eerste plaats een consumptiegoed, maar wordt daarnaast ook vaak gezien als een investering. Een woning is een heterogeen product, geen woning of locatie van de woning is gelijk. Een woning is locatiegebonden. De huizenprijzen worden onder ander bepaald door de grondprijzen. Eveneens heeft de locatie, de woonomgeving, een grote invloed op de kwaliteit en de waarde van de woning. Ook kent de woning hoge transactiekosten en kost een verhuizing veel geld. Hierdoor is de woningmarkt minder flexibel dan andere markten.

De woningmarkt is een voorraad markt, de jaarlijkse toevoeging is ongeveer 1%. Het uitbreiden van de voorraad, het aanbod, kost veel tijd, hierdoor reageert het aanbod dus vertraagd op de vraag. Ook is de Nederlandse woningmarkt niet één woningmarkt. De woningmarkt bestaat uit verschillende deelmarkten die op elkaar ingrijpen. Zo is er de huurmarkt en de koopwoningmarkt, hier wordt alleen in gegaan op de koopwoningmarkt en wordt de huurmarkt buiten beschouwing gelaten. Ook zijn er regionale woningmarkten die veel van elkaar verschillen. De situatie in de Randstad, groei, is namelijk heel anders dan de situatie in het noorden van Friesland, krimp.

De woningmarkt is kapitaalintensief, er moet veel geld worden geïnvesteerd, terwijl de rendementen daarvan pas over een lange tijd worden behaald.

De woningmarkt is van belang voor de macro-economie, het bruto binnenlands product komt voor 6% voor rekening van de bouwsector en hier maakt de woningbouw een groot deel vanuit. Ook het aandeel in de werkgelegenheid is 6%.

### **Kenmerken woningvoorraad.**

In Nederland is het aandeel koopwoningen groter dan het aandeel huurwoningen. Dit is niet altijd zo geweest. Na de Tweede Wereldoorlog was 28% een koopwoning nu is dat 55%. Grofweg gezegd is de Nederlandse woningmarkt opgedeeld in een gereguleerde huursector en een vrije koopsector daarnaast is er nog een kleine particuliere huursector. Nederland kent in vergelijking tot andere westerse landen een grote sociale huursector en een kleine particuliere huursector.

Van de woningen in Nederland is tweederde een eengezinswoning, 30% zijn kleine woningen, dat zijn woningen die drie of minder kamers bevatten. In 2005 is 90% van de mensen tevreden met de woning waarin ze wonen. Voor huurders is het percentage 80% en voor bewoners van koopwoningen is dat 95%. Over de woonomgeving is 85% van de Nederlanders positief (bron: SCG-rapport 'De sociale staat van Nederland 2005).

Ondanks dat de Nederlanders over het algemeen erg tevreden zijn over hun woning, wil toch een aanzienlijk deel verhuizen. Oorzaak hiervan is onder andere de verandering in woonbehoeften. In de loop van het leven veranderen deze bijvoorbeeld door veranderingen in de gezinssamenstelling. Redenen om te verhuizen liggen zowel in de woning als in de woonomgeving.

### **Invloeden op de woningmarkt**

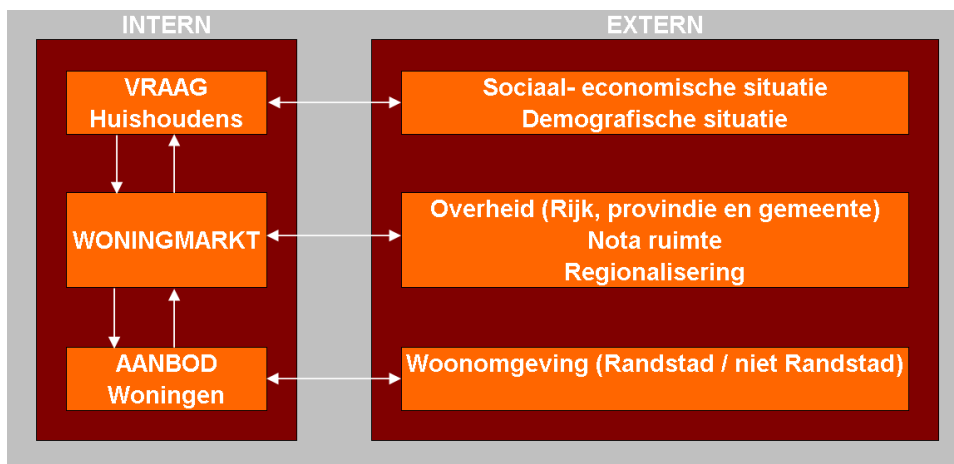
Van invloed op de Nederlandse woningmarkt zijn niet alleen de vraag van de huishoudens en het aanbod van de woningmarkt, maar ook het beleid van de Rijksoverheid en de woonomgeving (figuur 2-1). Het beleid dat invloed heeft op de woningmarkt is het woonbeleid en aangrenzende beleidsterreinen zoals het ruimtelijk beleid, milieu- en veiligheidsbeleid, inkomensbeleid, ruimtelijk-economisch beleid, arbeidsmarktbeleid en fiscaal beleid. Naast het feit dat het beleid van de Rijksoverheid invloed heeft op de woningmarkt, heeft het ook invloed op de woningen (bouwbesluit) en de woonomgeving (ruimtelijke ordening).

Naast het Rijksbeleid hebben de huishoudens en de woningen invloed op de woningmarkt. Deze factoren bepalen de vraag en het aanbod op de woningmarkt, waardoor er een prijs ontstaat. Ook heeft de woningmarkt zelf invloed op de huishoudens. Door bijvoorbeeld te weinig aanbod kunnen huishoudens moeilijker een geschikte woning vinden. Ook huishoudensontwikkeling, vergrijzing, economische ontwikkelingen, sociaal-culturele ontwikkeling van woonwensen en de toename van het eigenwoningbezit hebben invloed op de woningmarkt.

Tenslotte heeft de woonomgeving invloed op de woningmarkt. De kwaliteit van de woonomgeving heeft invloed op de prijs van de woningen. Een woonomgeving van mindere kwaliteit drukt de prijs. Op de woonomgeving

hebben de huishoudens weinig invloed. Wel kunnen zij de kwaliteit verhogen of behouden door hun eigen woningen en perceel goed te onderhouden.

Figuur 2-1: Conceptueel schema werking woningmarkt



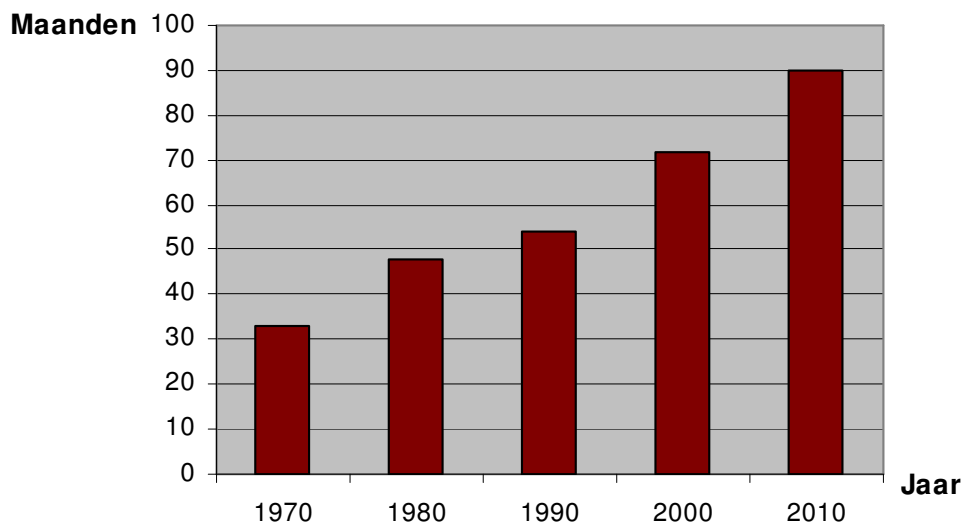
## Werking

De prijs van woningen komt tot stand door de vraag en het aanbod op de woningmarkt. De prijselasticiteit van de nieuwbouw geeft een indicatie van het aanpassingsvermogen van het aanbod op de woningmarkt. Deze indicator zegt dus iets over hoe snel het woningaanbod reageert op veranderingen in de prijs (en daarmee op veranderingen in de vraag). De prijselasticiteit is in Nederland laag ten opzichte van andere landen. Het aanbod reageert dus minder op de vraag.

De woningbehoefte verandert door demografische, economische en sociaal-culturele factoren. Daardoor veranderen de woonwensen. De keuze tussen huur en koop en de te betalen prijs hangen sterk af van de conjunctuur. De vraag naar woningen is zeer conjunctuurgevoelig, waardoor er snel een disbalans ontstaat.

De Nederlandse woningmarkt werkt niet optimaal, dit komt onder andere door het aanbod op de woningmarkt, de vragers op de woningmarkt en de doorstroming. Het aanbod van de woningmarkt past zich onvoldoende aan de vraag aan. De stijgende prijs van woningen leidt niet tot meer aanbod. Het aanbod op de woningmarkt is inelastisch. Het aanbod reageert traag op de vraag. Dit komt onder andere door de lange procedures, voor een woning kan het 6 tot 7 jaar duren van het eerste idee tot de oplevering (figuur 2-2). Dit komt door het complexe beleid met lange procedures en regels die in het bouwproces voorkomen. Daardoor kan de productie niet snel reageren op prijsontwikkelingen en vraagverschuivingen. Hierdoor ontstaat er een disbalans tussen vraag en aanbod.

*Figuur 2-2: Ontwikkeling doorlooptijd gemiddeld woningproject tot start bouw 1970, 1980, 1990, 2000 en 2010 (verwachting).*



*Bron: NVB Thermometer Koopwoningen, 2008*

## Tekorten

In de jaren negentig is de vraag naar woningen enorm toegenomen. Dit komt doordat in die tijd de woningen betaalbaar werden. De hypotheekrente daalde, de inkomens stegen, onder andere door de tweeverdieners. Door de grotere vraag stegen de huizenprijzen en daarmee de maandlasten. De gestegen bouwproductie in de jaren negentig en de verkoop van huurwoningen bleek onvoldoende om in de grote vraag te voorzien. Het aanbod bleef dus achter bij de vraag, wat leidde tot hogere huizenprijzen.

Door het stijgen van de prijzen van bestaande woningen, zijn ook de prijzen van nieuwbouwwoningen gestegen. Eén van de redenen daarvoor is dat door het berekenen van de grondprijs via de residuele grondprijsmethode de grondprijzen enorm stegen. Deze opbrengsten gebruiken gemeenten om de gestegen kosten voor infrastructuur en andere maatregelen in de nieuwbouwwijken te kunnen dekken.

De woningprijzen hebben een niveau bereikt waardoor het voor starters en eenverdieners, die een inkomen hebben tot één keer modaal, moeilijk is een woning te financieren.

Er is nu een gespannen woningmarkt. Het woningtekort is aan het begin van deze eeuw groter dan in de laatste jaren van de vorige eeuw. In 2006 bedroeg het woningtekort 2,5%. Wordt het woningtekort vergeleken naar woningtype, eigendomsverhouding en prijs, dan is het woningtekort het grootste in de middeldure en dure huursector en in de goedkope koopsector. Dit is bij uitstek de sector waar veel eenverdieners en starters

op de markt actief zijn. Het beleid is er op gericht om in 2010 een woningtekort van 1,5% te hebben (bron: [www.vrom.nl](http://www.vrom.nl)).

## 2.2 Plaats van de starter in de algemene woningmarkt

De starters kunnen vaak slechts een woning kopen in het segment goedkope woningen, (tot € 200.000). Met een modaal inkomen kun je een woning van maximaal € 172.000 financieren. Vaak verdienen starters nog minder dan modaal. Het aantal woningen dat met dit bedrag kan worden gekocht wordt steeds minder en dat bij een stijgend aantal starters. De vraag naar goedkope woningen neemt dus fors toe. Er is dus een disbalans tussen vraag en aanbod in het goedkopere prijssegment. Er worden te weinig woningen aangeboden om in de vraag te kunnen voldoen. Om de disbalans tussen vraag en aanbod op de woningmarkt voor starters op te lossen, spelen de doorstromers een belangrijke rol. Ze willen een goedkopere woning verlaten en verhuizen naar een woning die groter en duurder is. Maar door een tekort aan middelgrote eengezinswoningen kunnen mensen die een kleine eengezinswoning bewonen met moeite verhuizen. Hierdoor komen er minder kleine eengezinswoningen vrij. De goedkope woningen worden daardoor bezet gehouden door mensen waarvan het inkomen inmiddels is gestegen en die zich dus een duurder woning kunnen veroorloven. Bijkomend probleem is dat doordat het aanbod van de starterswoningen te laag is in verhouding tot de vraag, de prijs van deze woningen wordt opgedreven. Hierdoor wordt het voor een starter nog moeilijker om een woning te krijgen. Dat is de kern van het startersprobleem. Er zal strategisch gebouwd moeten worden. Door een toenemend aanbod van woningen in de middenklasse, kan de doorstroming op gang komen en kunnen er meer starterswoningen vrij komen.

De oplossingen van het startersprobleem zijn op te delen in drie categorieën: regulerende, financiële en bouwkundige oplossingen. De financiële leningen zijn er in verschillende soorten en maten en zijn er op gericht om de maandlasten voor starters te verlagen, dit voor een bepaalde periode, totdat ze zelf de financiële middelen hebben om de hypotheek volledig zelf te kunnen betalen. Meer starters kunnen hierdoor een huis financieel bekostigen. Hierdoor wordt de vraag naar starterswoningen groter. Echter als de vraag groter wordt, worden de prijzen ook hoger. Financiële oplossingen zijn daarom binnen twee jaar in de prijs verdisconteerd en is het beoogde effect uitgewerkt.

De starter financieel ondersteunen is daarom niet de oplossing voor het probleem. Meer bouwen kan leiden tot lagere prijzen en dan hebben starters geen financiële steun nodig.

Door de beschikbaarheid te vergroten kan de betaalbaarheid van starterswoningen worden vergroot. Voor de starter is het daarom van

belang dat er voldoende woningen, die voor hun geschikt zijn, worden gebouwd en dat de doorstroming vanuit de bestaande woningen op gang komt.

Niet alleen in Nederland speelt dit probleem, maar ook in andere westerse landen zoals Zweden. Daar heeft het woonwarenhuis Ikea op ingespeeld en een concept ontwikkelt voor goed en betaalbaar wonen, de BoKlok woning. In het volgende hoofdstuk wordt de starter nader bekeken, daarna wordt onderzocht of de BoKlok woning ook geschikt is voor de Nederlandse markt en of het een oplossing is voor het probleem van de starter op de koopwoningmarkt.

### 2.3 Conclusie

Op de woningmarkt komen vraag en aanbod van woningen bij elkaar en ontstaan de prijzen voor de woningen. Door onder andere de lange procedures gaat de toevoeging aan de voorraad traag. Het aanbod kan niet snel inspelen op veranderingen in de vraag en is dus inelastisch.

Door het stijgen van het inkomen en het dalen van de hypotheekrente in de jaren negentig, zijn de prijzen van woningen sterk gestegen. Dit heeft voor de starter het gevolg, dat voor hen de woningen minder betaalbaar zijn geworden. De starter heeft vaak één inkomen tot modaal, waardoor de financiering van een woning lastig dan wel niet haalbaar is.

Daarbij speelt ook de vraag naar starterswoningen mee. Die vraag is hoog, wat de prijs van starterswoningen opdrijft. Hierdoor wordt het vinden van een geschikte woning nog lastiger. Door dat de markt inelastisch is, reageert het aanbod maar traag op de veranderende vraag. Dit heeft tot gevolg dat het aanbod van starterswoningen niet groter wordt en dus dat de prijs hoog blijft.

### 3 De starter op de woningmarkt

Een actueel thema op de Nederlandse woningmarkt is het huisvesten van de starter. Wat is het probleem van de starter en waardoor wordt het veroorzaakt? Deze en andere vragen over het startersprobleem staan centraal in dit hoofdstuk. Ten eerste wordt er een aantal begrippen verklaard, vervolgens wordt besproken wat een starter te besteden heeft, wat het aanbod aan woningen is voor de starter, tenslotte wordt ingezoomd op het probleem dat de starter heeft op de woningmarkt.

#### 3.1 Begrippen verklaard

Voordat over het startersprobleem kan worden gesproken, moeten er twee begrippen worden verklaard. Ten eerste de starterswoning. Een starterswoning is, volgens de Nederlandse Vereniging van Makelaars NVM, een huis dat een alleenverdiener met een modaal inkomen kan kopen.

Ten tweede de starter op de woningmarkt. Onder starters worden verstaan, mensen die voor het eerst een koopwoning willen kopen. Dit kan zowel een man als een vrouw en van alle leeftijden zijn. Kenmerkend voor deze groep is dat er één inkomen is en dat dit inkomen tot het bruto modaal inkomen ligt. Starters met een hoger inkomen hebben zelf de financiële middelen om een eerste huis te kopen. Zij vallen buiten de definitie van de NVM en worden daarom buiten beschouwing gelaten.

#### 3.2 De prijsklasse van de starter

Woningen die beneden de € 200.000 kosten, vallen in de categorie 'goedkope woning' (Ministerie van VROM). Dit bedrag is hoger dan de meeste starters kunnen lenen voor hun hypotheek en ligt bovendien ook boven het bedrag dat met een modaal inkomen kan worden gefinancierd. Met een modaal inkomen heb je dus niet de mogelijkheid om elke willekeurige 'goedkope woning' te kopen.

Uit de gegevens van de NVM is te herleiden dat in het derde kwartaal van 2007 een modaal inkomen op jaarbasis € 30.500 bedroeg (tabel 3-1). Hiermee kon een woning van maximaal € 172.000 worden betaald (bron: Analyse ontwikkeling woningmarkt 3<sup>de</sup> kwartaal 2007, Nederlandse Vereniging voor Makelaars).

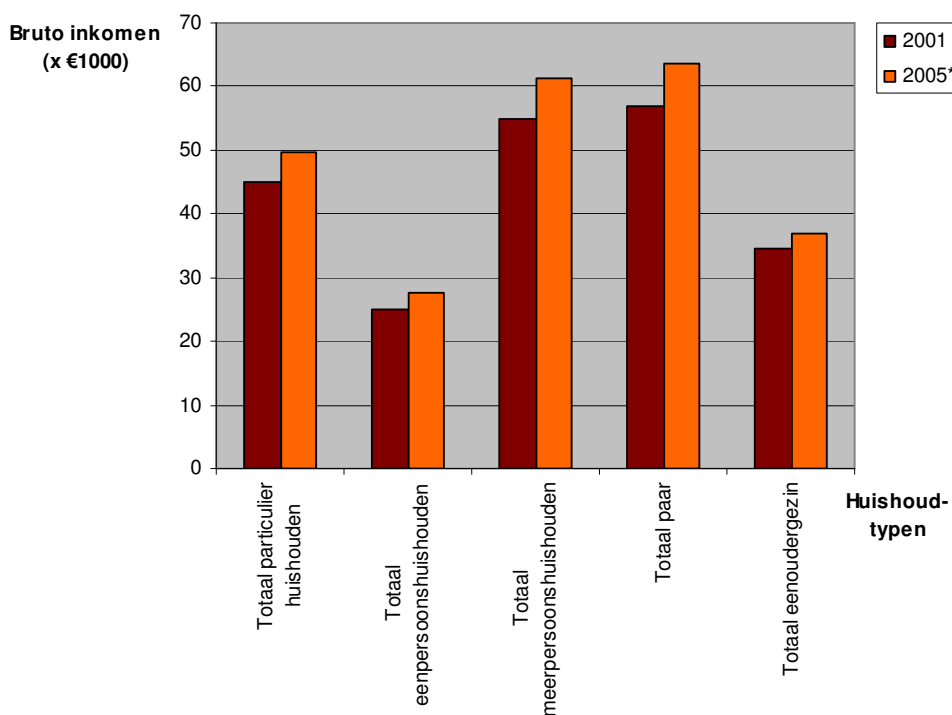
Tabel 3-1: Maximaal hypotheekbedrag dat 1-verdiener starter kan financieren in Nederland, derde kwartaal 2007.

Eenverdiener starter	Bruto inkomen per maand	Bruto inkomen per jaar	Maximale betaalbare woningprijs (afgerond op € 1000)
Beneden modaal	€ 2.030	€ 24.400	€ 134.000
Modaal	€ 2.540	€ 30.500	€ 172.000
Boven modaal	€ 3.050	€ 36.600	€ 210.000

Bron: Analyse ontwikkeling woningmarkt 3<sup>de</sup> kwartaal 2007, Nederlandse Vereniging voor Makelaars

Eenpersoonshuishoudens en eenoudergezinnen hebben het laagste inkomen (figuur 3-1). Dit heeft vanzelfsprekend invloed op de mogelijkheden die ze hebben om een koopwoning te kopen.

Figuur 3-1: Bruto inkomen naar huishoudtypen Nederland, 2001 en 2005

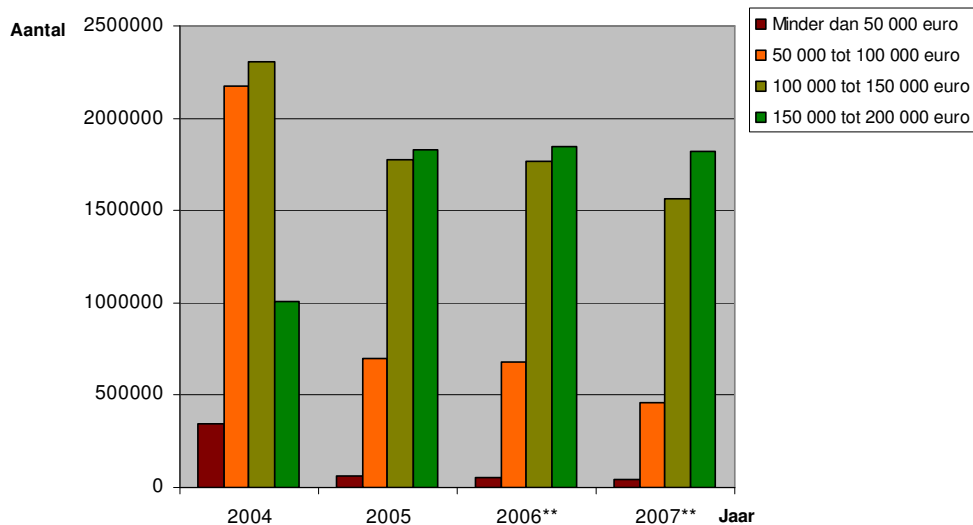


Bron: CBS (2008)

Bijkomend probleem is dat het aantal woningen, dat met een modaal inkomen kan worden gekocht de laatste jaren afneemt (figuur 3-2).



*Figuur 3-2: Woningen naar WOZ-waardeklassen*



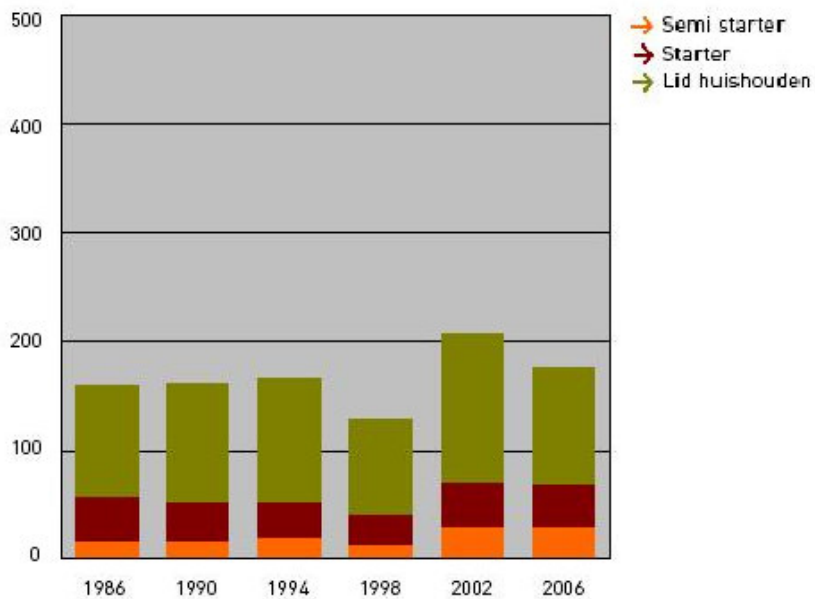
*Bron: CBS (2008)*

*De WOZ-waarde is de prijs die de eigenaar zou krijgen bij verkoop op de peildatum 1 januari 2007 (Vereniging Eigen Huis). Er wordt geen rekening gehouden met het prijsdrukkend effect van bijvoorbeeld erfpacht, recht op overpad en dergelijke.*

### 3.3 Tekort op de koopwoningmarkt

Er bestaat een tekort op de koopwoningmarkt. Bij het berekenen van het kwantitatieve woningtekort wordt gerekend met urgente starters. Onder urgente starters worden starters verstaan die actief zijn op de woningmarkt, die een passende woning accepteren en die op korte termijn willen verhuizen. Er waren in 2002 ruim 200.000 urgente starters en in 2006 176.000, (figuur 3-3). Gemiddeld is de wachttijd van een urgente starter één jaar en ligt de leeftijd van de urgente starter rond de dertig jaar.

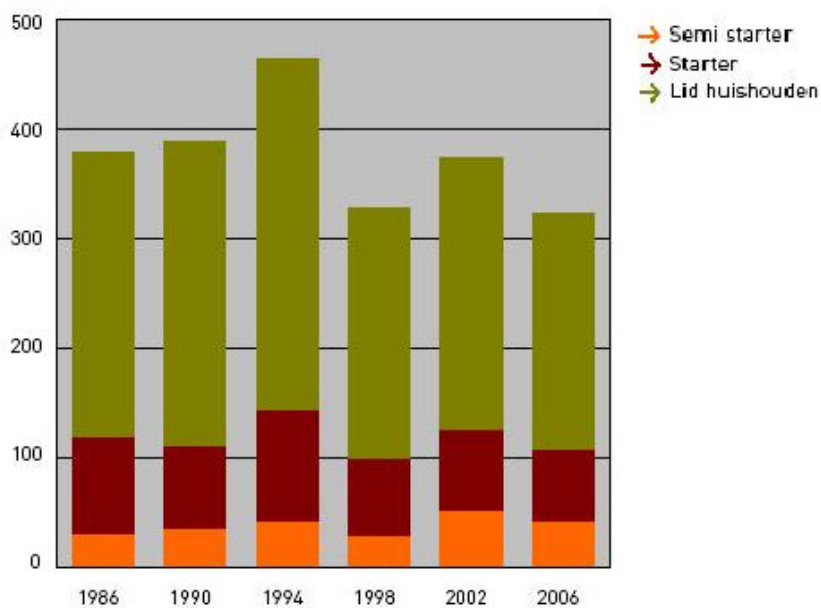
Figuur 3-3: Urgente starters (aantal x 1000) Nederland, 1986-2006



Bron: VROM (2006b)

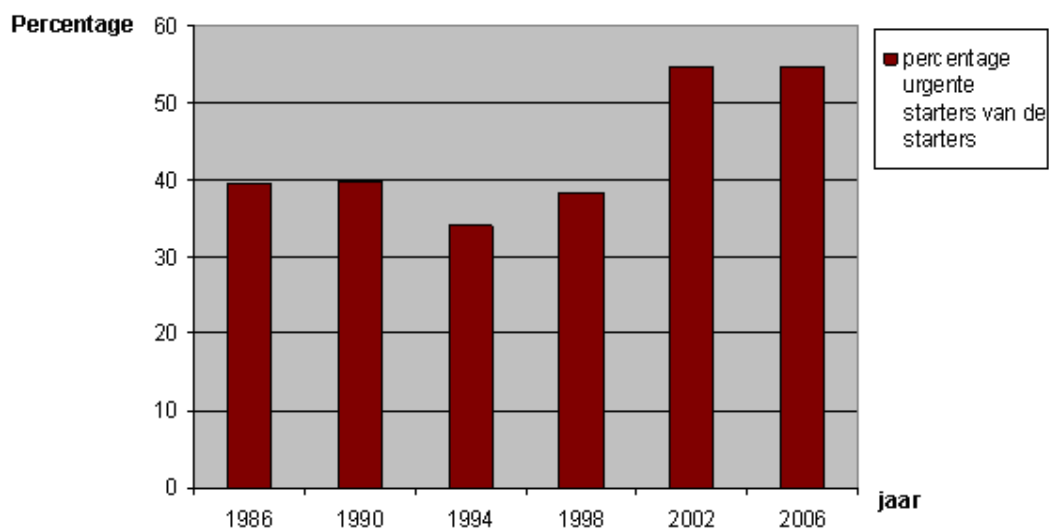
Wordt het percentage urgente starters berekend van het totaal aantal starters (figuur 3-4), dan zien we dat van 1986 tot 2006 er in de jaren 1994 en 1998 een lichte daling is geweest waarna het in 2002 fors is gestegen. In 2006 is 55% van de starters urgent (figuur 3-5).

Figuur 3-4: Starters (aantal x 1000) Nederland, 1986-2006



Bron: VROM (2006b)

Figuur 3-5: Percentage urgente starters van de starters Nederland, 1986-2006

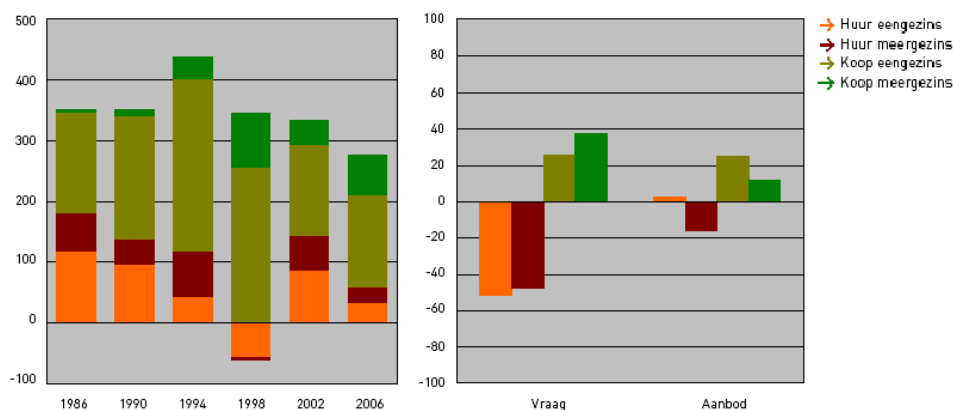


Bron: VROM (2006b)

Om de disbalans tussen vraag en aanbod op de woningmarkt voor urgente starters op te lossen, spelen de doorstromers een belangrijke rol. Ze willen een (starters) woning verlaten en vragen een woning die groter en duurder is. Het aantal doorstromers is duidelijk groter dan het aantal starters. De verhouding doorstromers versus starters is ongeveer 70% versus 30% (Woningmarktverkenningen, Socrates 2006).

Bij de kwalitatieve analyse tussen vraag en aanbod is uitgegaan van alle huishoudens die op de markt actief zijn, dit is inclusief starters. In 2006 ging het om bijna 1,1 miljoen huishoudens. Het aandeel doorstromers daarin was 770.000 (70%), waarvan woningen vrij zouden komen. Dit leidt tot een vraagoverschot van ongeveer 275.000 woningen (figuur 3-6 linker grafiek) met een nadruk op de eengezinskoopwoningen. De vraag is gestegen, terwijl het aanbod is afgenomen. Tussen 2002 en 2006 zijn vraag en aanbod toegenomen, maar is de vraag meer toegenomen dan het aanbod (figuur 3-6 rechter grafiek).

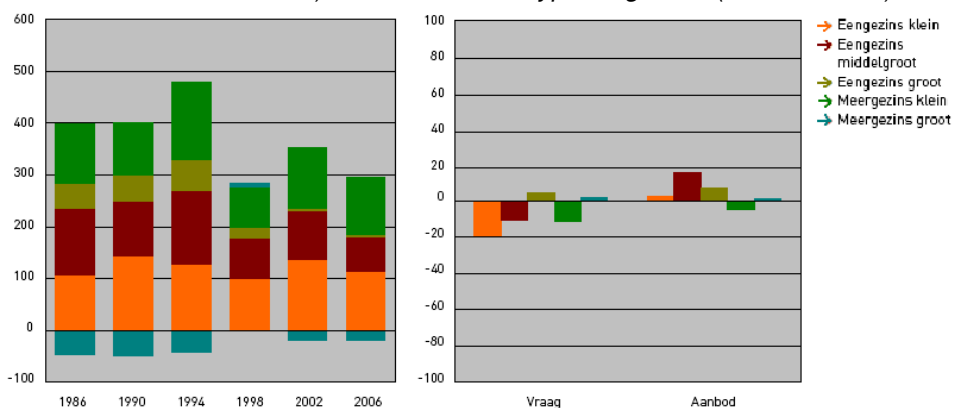
*Figuur 3-6: Het saldo tussen vraag en aanbod (links 1986-2006) en de toename of afname van vraag en aanbod in de laatste vier jaar (rechts 2002-2006) Nederland, naar huur/koop en type, (aantal x 1000)*



Bron: VROM (2006b)

Vervolgens kan de vraag worden gesteld naar wat voor type woningen de vraag is gestegen. De vraag bestaat hoofdzakelijk uit eengezinswoning klein en middelgroot en meergezinswoning klein (figuur 3-7).

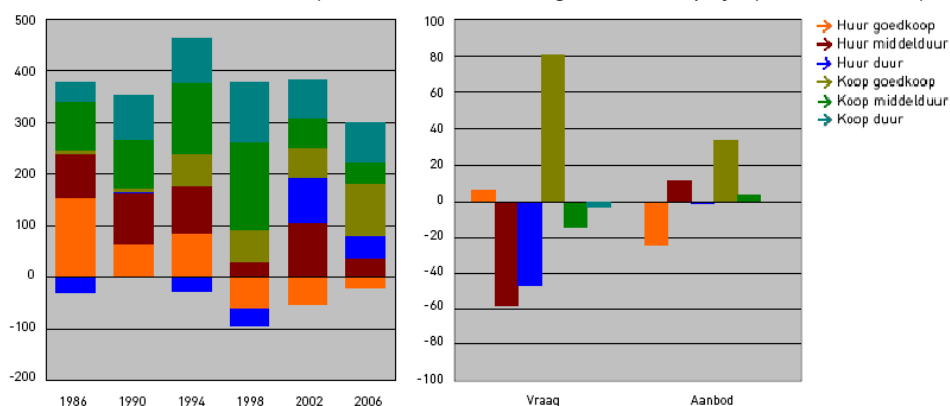
*Figuur 3-7: Het saldo tussen vraag en aanbod (links 1986-2006) en de toename of afname van vraag en aanbod in de laatste vier jaar (rechts 2002-2006) Nederland, naar type en grootte (aantal x 1000)*



Bron: VROM (2006b)

De vraag naar goedkope koopwoningen tussen 2002 en 2006 is enorm gestegen (figuur 3-8). Tot die categorie behoren woningen tot € 200.000 (30%), in de middeldure klasse vallen de woningen tot € 330.000 (40%) en in de dure klasse vallen woningen boven de € 330.00 (30%).

*Figuur 3-8: Het saldo tussen vraag en aanbod (links 1986-2006) en de toegenomen afname van vraag en aanbod in de laatste vier jaar (rechts 2002-2006) Nederland, naar eigendom en prijs (aantal x 1000)*



Bron: VROM (2006b)

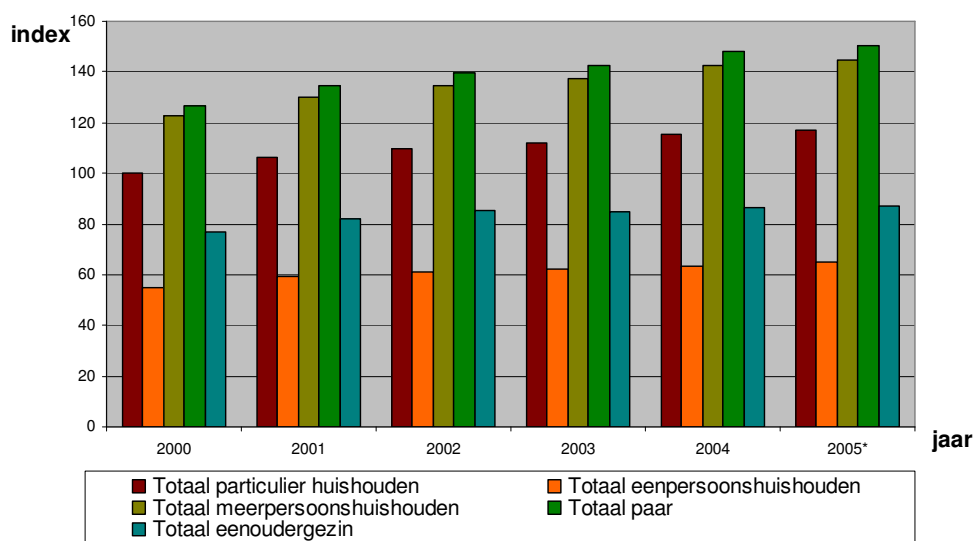
### 3.4 Probleem van de starter

Het probleem van de starter is dat de vraag en het aanbod op de woningmarkt niet in balans zijn. Er worden te weinig woningen aangeboden om in de vraag te kunnen voorzien. Dit vindt vooral plaats bij kleine en middelgrote eengezinswoningen en bij kleine meergezinswoningen. Doordat er een tekort bestaat in de middelgrote eengezinswoningen kunnen mensen die een kleine eengezinswoning bewonen met moeite verhuizen. Hierdoor komen er minder kleine eengezinswoningen vrij. De goedkope woningen worden daardoor bezet gehouden door voormalige starters. Het inkomen van deze groep is inmiddels gestegen en ze kunnen zich dus een duurdere woning veroorloven. Door de gebrekkige doorstroming is er een disbalans ontstaan, en dat is de kern van het startersprobleem.

Het vinden van een passende woning wordt bemoeilijkt, omdat de woningen te duur zijn. Dit komt onder andere door de overdrachtsbelasting en de onzekerheid over de hypotheekrenteaf trek. Door de gebrekkige doorstroming komen er te weinig voor de starter geschikte woningen vrij. Dit probleem wordt ook onderschreven door Willem van Leeuwen, directeur van branchevereniging voor woningcorporaties Aedes. Het aanbod van de starterswoningen is te laag in verhouding tot de vraag. Er is schaarste ontstaan wat de prijs van deze woningen opdrijft. Om het probleem op te lossen moet de disbalans tussen vraag en aanbod worden opgelost. Hierdoor kan de doorstroming verbeteren. Er zal strategisch gebouwd moeten worden. Gemeenten moeten goed nadenken welke woningen ze nodig hebben, daar pleit zowel Aedes als de Vereniging Eigen Huis voor.

Naast de disbalans tussen vraag en aanbod spelen ook de lonen, huizenprijzen en de hypotheekrente een rol bij de betaalbaarheid van woningen. De inkomens zijn licht gestegen (figuur 3-9). Het inkomen van de eenpersoonshuishoudens en de eenoudergezinnen is het minst gestegen. De inkomens van eenpersoonshuishoudens zijn met bijna 20% gestegen en die van eenoudergezinnen met nog geen 15%, dit in vijf jaar tijd.

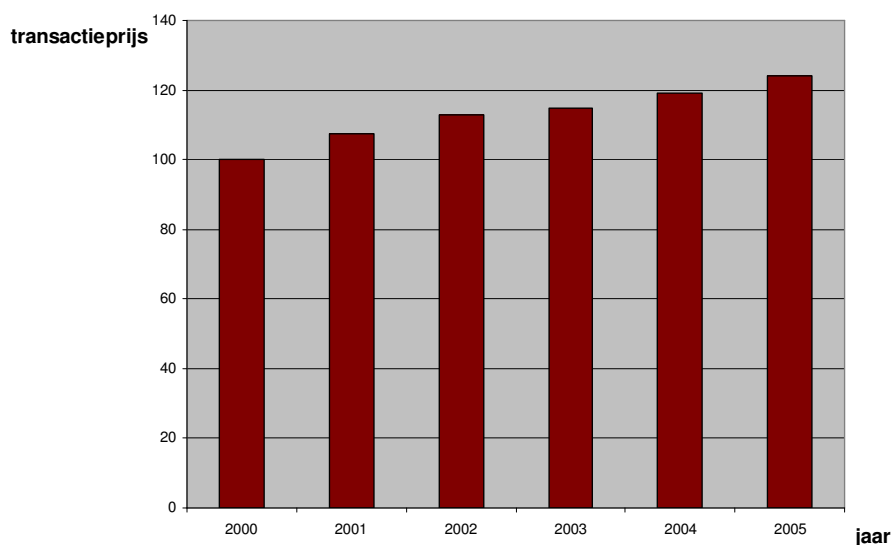
Figuur 3-9: Bruto inkomen geïndexeerd, Nederland, 2000-2005



Bron: CBS (2008)

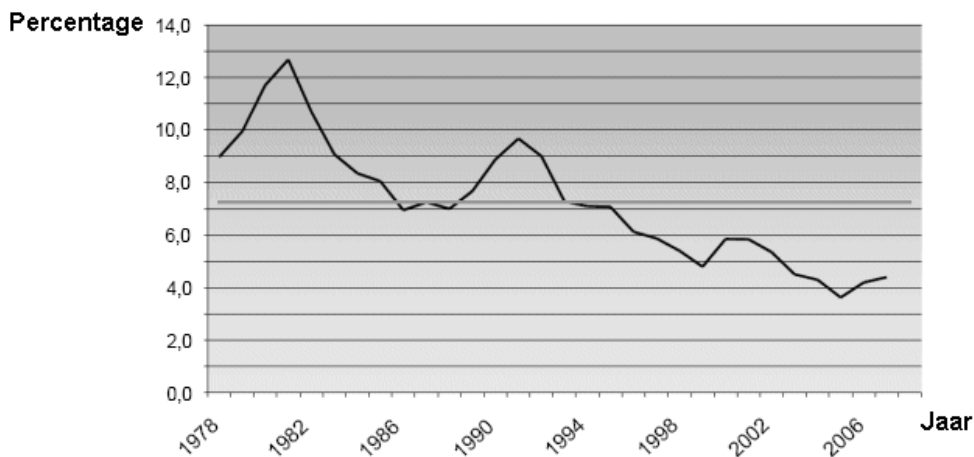
In dezelfde periode zijn de huizenprijzen met bijna 25% gestegen (figuur 3-10). Ook is de hypotheekrente na een daling tot halverwege het jaar 2005 weer aan het stijgen (figuur 3-11).

Figuur 3-10: Transactiepreisen van woningen geïndexeerd (2000 = 100) Nederland, 2000-2005



Bron: CBS (2008)

Figuur 3-11: Hypotheekrente in Nederland, 1978-2006



Bron: [www.hypotheke.nl](http://www.hypotheke.nl) (2008)

Doordat zowel de huizenprijs als de hypotheekrente, sinds half 2005, zijn gestegen, zijn de huizen voor starters minder betaalbaar geworden. Voor de alleenverdienende starter die is aangewezen op volledige financiering is een koopwoning bijna onbetaalbaar geworden, ze hebben een te laag inkomen om een voldoende hypotheek te krijgen.

Ondanks het feit dat de positie van de starter op de woningmarkt verslechtert, staan relatief goedkope appartementen langer te koop. Starters vinden het niet aantrekkelijk om in een opgeknapt appartement in

een achterstandswijk te wonen. De kwaliteit van de woning en de woonomgeving sluit niet aan op de wensen van de starter.

### 3.5 De starter in de toekomst

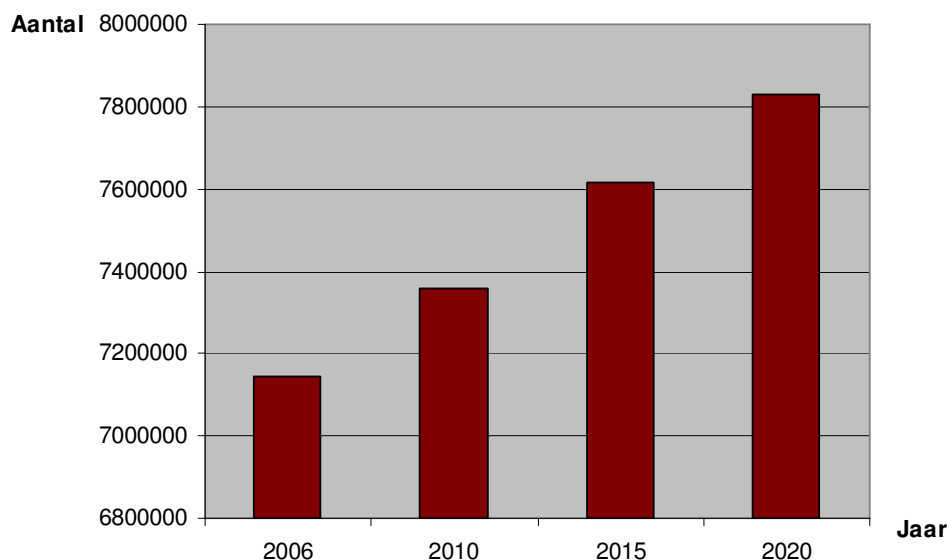
Anno 2008 is het probleem van de starter urgent, maar de vraag is of dit ook zo in de toekomst blijft. Om deze vraag te kunnen beantwoorden wordt er eerst gekeken naar de prognose voor het aantal huishoudens. Daarna komt de prognose van de woningbehoefte aan bod.

#### 3.5.1 Prognose huishoudens

Het aantal huishoudens stijgt in ieder geval tot 2020 (figuur 3-12). Wordt het aantal huishoudens uitgesplitst naar huishoudtype (figuur 3-13), dan valt op dat het aantal alleenstaanden, eenoudergezinnen en samenwonenden zonder kinderen zal toenemen. Er is een lichte daling te zien in het aantal huishoudens van het type samenwonen met kinderen.

Alleen het aantal huishoudens in de categorie 30-44 jaar neemt af (figuur 3-14). Ook is duidelijk te zien dat de vergrijzing zal toenemen. Het aantal huishoudens in de leeftijdscategorieën 45-64 jaar, 65-74 jaar en 75 jaar en ouder zullen toenemen. Ook de jongste leeftijdscategorie, 15-29 jaar, neemt toe.

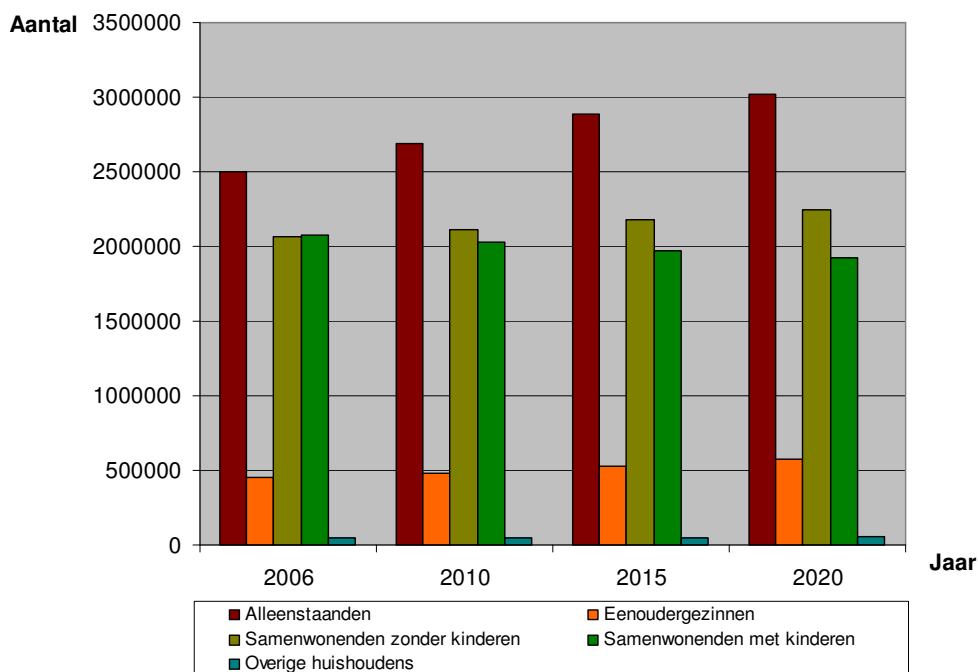
*Figuur 3-12: Prognose totaal aantal huishoudens in Nederland, 2006 - 2020*



*Bron: ABF Research – Primos prognose (2007)*

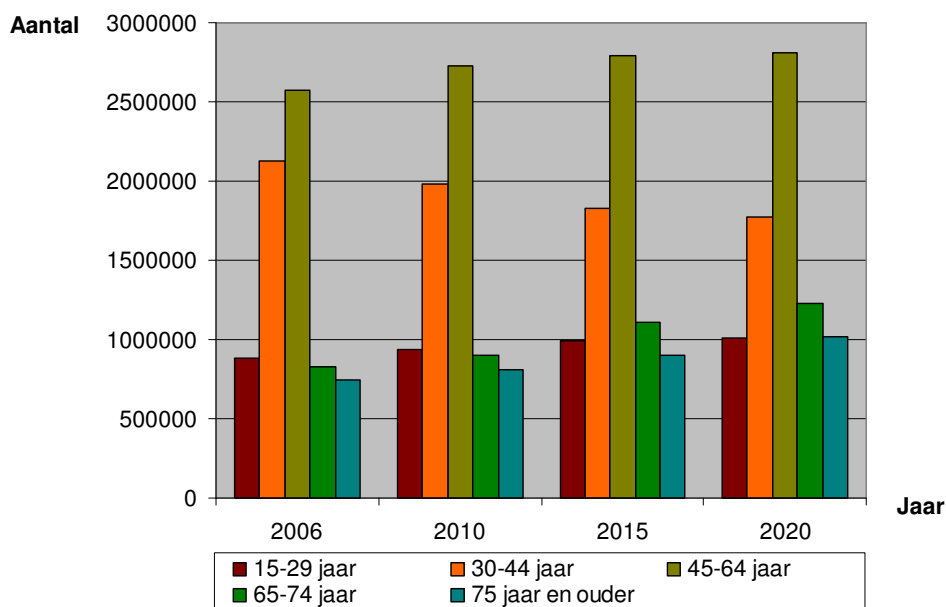


Figuur 3-13: Prognose aantal huishoudens in Nederland per type, 2006 - 2020



Bron: ABF Research – Primos prognose (2007)

Figuur 3-14: Prognose aantal huishoudens in Nederland per leeftijdscategorie, 2006 - 2020



Bron: ABF Research – Primos prognose (2007)

### 3.5.2 Prognose woningvoorraad

De woningvoorraad en de gewenste woningvoorraad komen in de toekomst dichterbij elkaar te liggen (tabel 3-2). Het woningtekort zal gaan afnemen, zowel in aantal als in procenten. De vraag is of dit ook kwalitatief en naar doelgroepen geldt.

Tabel 3-2: Prognose woningvoorraad in Nederland, 2006 - 2020

	2006	2010	2015	2020
Woningvoorraad op 1 januari	6.912.405	7.175.788	7.453.613	7.677.346
Gewenste woningvoorraad (-)	7.078.954	7.286.175	7.536.223	7.752.059
Woningtekort (=)	-166.549	-110.387	-82.610	-74.713

Bron: ABF Research – Primos prognose (2007)

In absolute aantallen neemt het aantal urgente starters de komende jaren toe (tabel 3-3). Procentueel neemt het aandeel urgente starters de komende jaren echter licht af (tabel 3-4). Er is dus geen echte verbetering voor de starter op de woningmarkt in de nabije toekomst te verwachten.

Tabel 3-3: Prognose woningbehoefte in Nederland, 2006 - 2020

	2006	2010	2015	2020
Huishoudens totaal	7.146.088	7.357.083	7.617.307	7.829.746
Niet woningbehoevende huish. (-)	374.993	388.236	402.758	407.265
Urgente starters (+)	119.016	119.473	120.954	125.589
Urgente woningverlaters (-)	20.202	20.931	21.676	22.287
Woningbehoevende eenheden (=)	6.869.909	7.067.389	7.313.827	7.525.783
Gewenste leegstand	149.981	158.810	161.322	164.410

Bron: ABF Research – Primos prognose (2007)

Tabel 3-4: Aandeel starter in het totaal aantal huishoudens, 2006 - 2020

	2006	2010	2015	2020
Huishoudens totaal	7.146.088	7.357.083	7.617.307	7.829.746
Urgente starters	119.016	119.473	120.954	125.589
Urgente starters in % van totaal aantal huishoudens	1,67%	1,62%	1,59%	1,60%

Bron: ABF Research – Primos prognose (2007)

### 3.6 Conclusie

Het aantal huishoudens zal verder toenemen, daardoor zijn er ook meer woningen nodig. De huishoudengroei zal zich voornamelijk afspelen onder alleenstaanden, eenoudergezinnen en samenwonenden zonder kinderen. In de eerste twee categorieën is er maar één inkomen en daardoor minder financiële middelen om een woning te financieren. Ook als er naar de leeftijdscategorieën wordt gekeken zien we een toename in de jongste categorie en bij de ouderen. De jongste categorie heeft doorgaans een lager inkomen, waardoor de mogelijkheden om een woning te financieren kleiner zijn.

Doordat het woningtekort de komende jaren zal afnemen, bestaat de kans dat starters op de woningmarkt het in de toekomst gemakkelijker zullen hebben. Daarvoor zullen wel meer woningen moeten worden gebouwd in de goedkope en middeldure klasse, die betaalbaar zijn voor starters en doorstromers. Pas bij een groter aanbod komt er een eind aan de prijsstijgingen, die het kopen van een woning voor de starter aantrekkelijk maken.

## 4 Het beleid van de Rijksoverheid

In dit hoofdstuk staat het beleid van de Rijksoverheid centraal dat betrekking heeft op de problematiek van de starter op de woningmarkt. Als eerste wordt ingegaan op de Nota Wonen. Vervolgens wordt ingegaan op de Nota Ruimte en er wordt afgesloten met de bouwproductie.

### 4.1 Nota Wonen: mensen, wensen, wonen

Om het huisvestingsbeleid vorm te geven is de Nota Wonen opgesteld. De Nota Wonen gaat over het woonbeleid tot 2010 en geeft een vooruitblik naar de daaropvolgende decenia's. De kern van de nota is meer individuele keuzevrijheid voor de burger. Dit moet dan wel binnen de randvoorwaarden van sociale rechtvaardigheid en verantwoordelijkheid. Keuzevrijheid en kwaliteit zijn de dominante drijfveren van de burger. Hiervoor moet ook op de woningmarkt ruimte zijn. De belemmeringen moeten worden weggenomen. De Nota Wonen kent vijf kernthema's van beleid: 1) verantwoordelijkheid en het handelen van de burger zelf, 2) sociale optiek en verantwoordelijkheid van de overheid, 3) thematiek van mensen in kwetsbare positie, 4) relatie tussen wonen en zorg en 5) relatie tussen stad en land.

De Nota Wonen zet de lijnen uit voor een nieuw woonbeleid. Was het beleid eerst gericht op een kwantitatief voldoende woningaanbod, nu wordt het beleid gericht op het vergroten van keuzevrijheid en autonomie voor en van burgers ten aanzien van de woonkwaliteitseisen.

Het eigenwoningbezit bevordert de kwaliteit van de steden. Burgers met een eigen woning voelen zich meer betrokken bij de buurt of de wijk, ze voelen meer verantwoordelijkheid en zeggenschap over de woning dan huurders. Het bouwen van koopwoningen brengt een verhuisketen tot stand en daardoor is het bevorderlijk voor de doorstroming. Meer mensen gaan er in woonkwaliteit op vooruit.

Het streven van het kabinet is dat in 2010 ongeveer 65% van de woningvoorraad uit eigen woningen bestaat. Dit percentage kan bereikt worden door nieuwe koopwoningen te bouwen en door de verkoop van huurwoningen. Er zullen 700.000 huurwoningen moeten worden verkocht hiervan zullen 500.000 huurwoningen door corporaties worden verkocht. Op dit moment worden 20.000 tot 25.000 woningen per jaar verkocht. Het tempo zal dus omhoog moeten om het streefaantal te bereiken. In 2001 is de Wet Bevordering Eigen Woningbezit in werking getreden. Deze wet maakt het voor mensen met een laag inkomen mogelijk om een eigen woning te kopen door middel van een koopsubsidie. Tussen huur en koop bestaan verschillende tussenvormen. Omdat het kabinet van mening is

dat burgers zoveel mogelijk keuze moeten hebben, willen ze de woningaanbieders stimuleren om deze tussenvormen aan te bieden.

De keuzevrijheid voor de kwetsbare burger zal groter moeten worden. De oorzaken van de kwetsbare burger kunnen niet worden weggenomen, maar wel kunnen de negatieve gevolgen worden verminderd. Bijvoorbeeld door de huursubsidie, het huurprijsbeleid en het aanbod van betaalbare woningen.

De ordening en sturing van het woonbeleid vanuit de overheid verandert. Het Rijk speelt een actievare en minder afstandelijke rol. Het heeft ambities en een visie. Het Rijk wil samenwerken en prestatiegerichte afspraken maken. Er moet worden samen gewerkt met meerdere partijen zoals woningcorporaties, burgers, marktpartijen, bouwers, beleggers enzovoort. Het beleid van het Rijk zal worden uitgevoerd door middel van publiek-private samenwerking.

Deze verschuiving betekent niet dat wetten en regels overbodig zijn. De wet blijft nodig als een juridische basis voor de samenwerkingsprocessen. De wet zorgt er ook voor dat het Rijk kan ingrijpen wanneer het algemeen belang in het geding komt. De wet zoals die er nu ligt, zal worden veranderd. Er komt een nieuwe woonwet. Deze wet regelt de positie en de rechtszekerheid van de burgers, de taken, bevoegdheden, verantwoordelijkheden en aanspreekbaarheid van de overheid, woningcorporaties en sectorinstellingen.

Het woonbeleid blijft op het lokale niveau, gemeenten blijven als eerst verantwoordelijk voor de uitvoering van het beleid. Niet alle gemeenten zijn op dit moment in staat om een integraal woonbeleid te formuleren. Er moet een integrale visie op het wonen worden ontwikkeld. Hierin moet rekening worden gehouden met de fysieke en de sociale maatregelen in de stedelijke vernieuwing en de regionale differentiatie in woonmilieus. Regionale differentiatie is nodig, omdat mensen die een woning zoeken zich niet aan gemeentegrenzen gebonden voelen. Woningmarkten hebben een sterk regionaal karakter. Het is dus van belang dat gemeenten hun woonbeleid goed op elkaar afstemmen. De provincie heeft de plicht om een woonvisie te maken, het kabinet kan hiervoor aanwijzingen geven. De provincie op haar beurt kan aanwijzingen geven aan de gemeenten.

De sociale opgave voor woningcorporaties is nog altijd om ervoor te zorgen dat de zwakkere groepen in de samenleving goed kunnen wonen. Wel is de plaats van de corporaties in de markt de laatste decennia veranderd. Het zijn zelfstandige organisaties geworden door middel van de bruteringsoperatie. Steeds meer corporaties begeven zich op het terrein waar ook andere marktpartijen actief zijn. Belangrijke maatschappelijke prestaties zijn de zorg voor huisvesting van mensen met een kwetsbare positie op de woningmarkt en het bijdragen aan de duurzaamheid en leefkwaliteit van woongebieden.

In de Nota wonen wordt de steun voor groepen met een kwetsbare financiële positie wederom uitgesproken. Zij hebben ook recht op een goede woning in een prettige en leefbare buurt. De keuze vrijheid voor deze groep zal groter moeten worden. De overheid steunt deze groep door middel van huursubsidie, huurprijsbeleid en het aanbod van betaalbare woningen door bijvoorbeeld de Wet Bevordering Eigenwoningbezit zoals eerder is vermeld.

## 4.2 Nota Ruimte: ruimte voor ontwikkeling

In de Nota Ruimte staat het beleid tot 2020 over de ruimtelijke ontwikkelingen en de belangrijkste doelstellingen. De nota bevat nieuw beleid, maar ook vigerend beleid. Zoals bundeling van verstedelijking, duurzame ontwikkeling van landelijk gebied en natuur.

Er zijn vier thema's: deregulering, decentralisering, ontwikkelingsgerichtheid en uitvoeringsgerichtheid. Het aantal regels dat er is, moet worden verminderd. De nieuwe Wet op de ruimtelijke ordening vereenvoudigt de procedures rond ruimtelijke plannen, zoals de bouw- en de milieuvergunning. In de nieuwe wet op de ruimtelijke ordening komt ook een duidelijke scheiding tussen Rijks, provinciale en gemeentelijke belangen. Zo kunnen plannen sneller worden gerealiseerd, lagere overheden kunnen zelf hun afwegingen maken. Dit gebeurt door vergunningsprocedures te stroomlijnen en het goed regelen van de kostendekking van de plannen. Gemeenten en provincies krijgen meer mogelijkheden om plannen te ontwikkelen en daarvoor grond te kopen.

In de nieuwe Wet op de ruimtelijke ordening zijn rond het bestemmingsplan wijzigingen doorgevoerd. Zo is de proceduretijd gehalveerd en voor artikel 19 is het projectbesluit in de plaats gekomen. Voor gebieden waar geen ruimtelijke ontwikkeling wordt verwacht, mag de gemeente een beheersverordening maken in plaats van een bestemmingsplan. Er hoeft voor de gemeentelijke bestemmingsplannen geen goedkeuring worden verkregen van de provincie. De nieuwe Wet op de ruimtelijke ordening treedt samen met de grondexploitatiewet op 1 juli 2008 in werking.

Doordat de nieuwe Wet op de ruimtelijke ordening in werking treedt, vereenvoudigen de procedures. Dit kan leiden tot een snellere doorlooptijd van projecten dat tot gevolg kan hebben dat er in een kortere tijd meer gebouwd zou kunnen worden. De starter op de koopwoningmarkt kan hier voordeel bij hebben als er ook in zijn prijsklasse wordt gebouwd.

Onderdeel van de nieuwe Wet op de ruimtelijke ordening is de grondexploitatiewet. In deze wet wordt onder andere de verdeling van kosten geregeld die niet direct bij de verschillende projecten van projectontwikkelaars horen, maar die wel in het gebied moeten worden

gerealiseerd. Nu kunnen gemeenten de projectontwikkelaar bij het sluiten van de overeenkomst verplichten om mee te betalen aan de openbare voorzieningen.

Er kan in een ontwikkelingsplan verevening van de kosten plaatsvinden. Gronden met een hoge inbrengwaarde dragen minder bij aan de kosten en gronden met een lagere inbrengwaarde dragen meer bij. Eveneens geldt voor gronden met een hoge uitgifteprijs dat zij meer bijdragen in de exploitatiekosten dan gronden met een lage uitgifteprijs. Hierdoor kunnen er ook ontwikkelingen plaatsvinden die anders niet haalbaar zouden zijn, bijvoorbeeld sociale woningbouw. Dit kan ook voor de starter op de woningmarkt een voordeel zijn. Zo kunnen er gemakkelijker woningen worden gebouwd die in de categorie goedkope woningen vallen.

### 4.3 Bouwproductie

Er moet gebouwd worden wat nodig en gewenst is. De inzet van minister Vogelaar van Wonen, Wijken en Integratie is om 80.000 tot 83.000 nieuwe woningen per jaar te bouwen. De doelstelling om tussen 2004 en 2009 430.000 woningen te bouwen is niet gehaald. Daarom is het actieplan Woningproductie ingesteld om de woningproductie op korte en lange termijn te bevorderen.

Een voldoende grote woningproductie is van groot belang voor het functioneren van de woningmarkt. Het zorgt voor een betere doorstroming op de markt. Dit geeft kansen aan mensen die nu weinig kans hebben op een betaalbare woning. Eveneens is een voldoende grote woningproductie van belang voor de aanpak van wijken en het grote stedenbeleid. Er kan variatie worden aangebracht in het type woning en in de prijsklasse. Hierdoor kan segregatie worden tegengegaan.

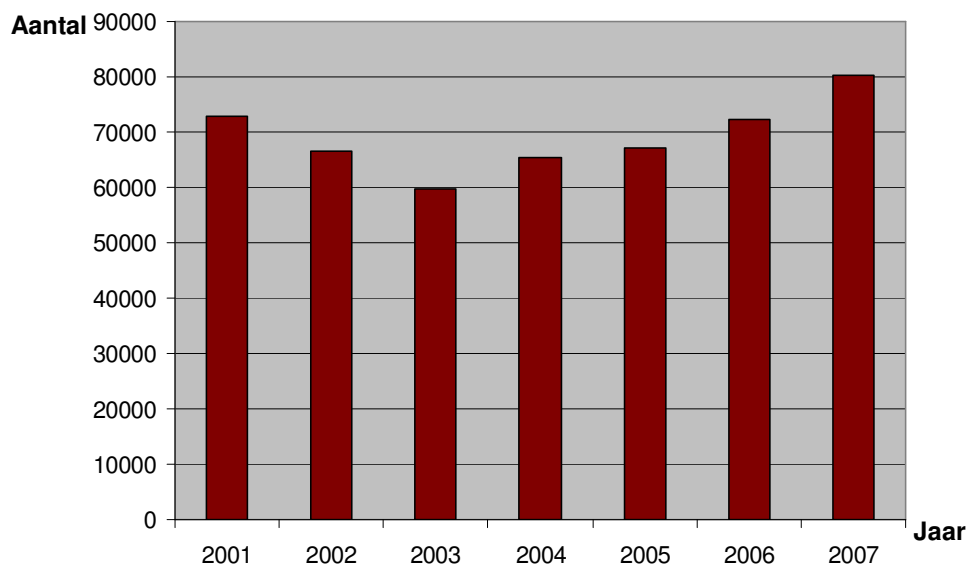
Niet alleen moeten er voldoende woningen worden gebouwd naar type en prijsklasse, maar er moet ook rekening worden gehouden met de kwaliteit van de woning en van de woonomgeving. Er moet duurzaam worden omgegaan met ruimtegebruik, binnenstedelijk bouwen moet worden gestimuleerd, milieuaspecten en op tijd gerealiseerde infrastructuur moeten worden ingepast.

Om aan deze eisen te voldoen is er door minister Vogelaar en minister Cramer (Volkhuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieu) besloten om de nieuwe woningbouwafspraken vanaf 2010 in te passen in regionale Verstedelijkingsafspraken. Deze zijn van 2010 tot 2020 gemaakt in het kader van Mooi Nederland. Zij zijn de opvolgers van de woningbouwafspraken, die in het kader van de Vinex (1995-2005) en de Vinac (2005-2010) zijn gemaakt. De woningbouwafspraken voor de periode 2005 tot 2010 dienen ervoor te zorgen dat er in 2010 nog een landelijk woningtekort van 1,5% is. In 2005 en 2006 lag de

woningproductie echter achter op het schema (figuur 4-1). Om de doelstelling van 1,5% toch te halen moeten er tot 2011 80.000 tot 83.000 woningen per jaar worden gebouwd. De verwachting van de NVB is dat dit niet wordt gehaald (figuur 4-2).

Hiervoor zijn verschillende oorzaken. Ten eerste sluit het aanbod van nieuwbouwwoningen niet altijd aan bij de vraag van de huishoudens. De nieuwbouwwoningen worden niet verkocht en dus niet gebouwd. Ten tweede kan een deel van de oorzaak gevonden worden bij de sterk gestegen bouwkosten, tot wel 10% in 2007. Hierdoor hebben ontwikkelaars minder financiële middelen om te investeren en kunnen dus minder nieuwbouwwoningen bouwen en te koop aanbieden. Tenslotte kan een tekort aan plancapaciteit leiden tot het bouwen van minder woningen (bron: NVB Thermometer Koopwoningen (2008))

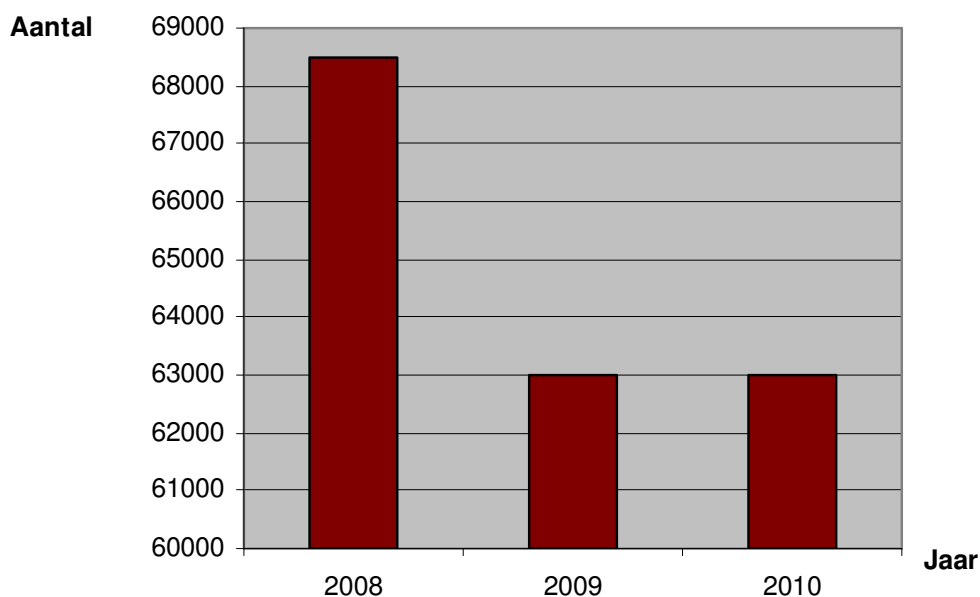
*Figuur 4-1: Woningbouwproductie nieuwe woningen, Nederland, 2001-2007*



*Bron: CBS (2008)*



*Figuur 4-2: Verwachting gereedgekomen woningen, Nederland, 2008 - 2010*



*Bron: NVB Thermometer Koopwoningen (2008)*

### 4.4 Conclusie

De keuzevrijheid voor burgers met een zwakkere financiële positie zal volgens de Nota Wonen moeten worden vergroot. De starters vallen ook in deze groep. Deze worden gesteund door huursubsidie, huurprijsbeleid het aanbod van betaalbare woningen. Om het aanbod van betaalbare woningen te vergroten, zal de termijn tussen het eerste idee en de oplevering moeten worden verkort. Dit kan ondermeer door kortere procedures. Dit is geregeld in de nieuwe Wet op de Ruimtelijke Ordening. Zo zouden sneller starterswoningen kunnen worden gebouwd, wat in het voordeel is van de starter. Ook zou door het verkorten van de procedures de woningproductie kunnen worden vergroot. Dat is namelijk van belang voor de doorstroming en het goed functioneren van de woningmarkt. Hierdoor hebben starters meer kans om op de koopwoningmarkt een geschikte woning te vinden.

## 5 Oplossingen

Het probleem van de starter is een maatschappelijk probleem waar oplossingen voor moeten worden gevonden. Het beleid van de overheid is er opgericht om het eigen woningbezit te bevorderen. Onder starters en mensen met een laag inkomen is dat op de huidige markt erg moeilijk. De initiatieven voor oplossingen van het startersprobleem zijn op te delen in verschillende categorieën: regulerende, financiële en bouwkundige oplossingen (bron: [www.kei-centrum.nl](http://www.kei-centrum.nl)). Deze oplossingen zullen in dit hoofdstuk worden besproken. Allereerst wordt echter de effecten van het eventueel afschaffen van de rente op hypotheek beschreven, omdat hierover veel gesproken wordt.

### 5.1 Hypotheekrenteaftrek

De hypotheekrenteaftrek bestaat al in Nederland sinds 1914 en is een voordeel in de belasting voor eigenhuizenbezitters. Het doel van hypotheekrenteaftrek is om het eigen woningbezit te stimuleren. Door de over de hypotheek betaalde rente aftrekbaar te maken van het belastbare inkomen wordt het voor meerdere mensen mogelijk een koopwoning aan te schaffen. Op dit moment mag de hypotheekrente worden afgetrokken als het aan een aantal regels voldoet. Zo moet de woning een hoofdverblijf zijn en mag de rente over maximaal 30 jaar worden afgetrokken. De hypotheek moet bestemd zijn voor de aanschaf, verbetering of onderhoud van de woning. Ook andere leningen die zijn afgesloten voor de aankoop, onderhoud of de verbetering van de woning mogen worden afgetrokken.

In de loop van de decennia is er een aantal wijzigingen in de aftrekbare kosten voor de woning geweest. Vanaf 1971 zijn bijvoorbeeld onderhoudskosten niet meer aftrekbaar, dit door de introductie van het huurwaardeforfait. In 2001 wordt er een tijdslimiet ingesteld aan de aftrekbaarheid van de hypotheekrente. De betaalde hypotheekrente is maximaal dertig jaar aftrekbaar. Daarna volgt in 2004 de bijleenregeling, door deze regeling worden woningbezitters verplicht om de overwaarde van de verkochte woning te investeren in de nieuw te kopen woning als ze binnen vijf jaar een andere en duurdere woning kopen. Wordt dit niet gedaan, maar wordt de nieuwe woning volledig gefinancierd met een hypotheek, dan is de rente over het geleende bedrag zo groot als de overwaarde niet meer aftrekbaar. Het doel van de bijleenregeling is om te bevorderen dat bij verhuizing de overwaarde van het huis ter financiering van de nieuwe woning wordt gebruikt. De overwaarde van een huis is de opbrengst van de verkoop, verminderd met de verkoopkosten en de resterende hypotheekschuld. Door al deze veranderingen is het fiscale effect van de hypotheekrenteaftrek verminderd.

Het afschaffen van de hypotheekrenteaf trek zal gevolgen hebben voor de eigenwoningbezitter. Ecorys heeft in september 2005 een onderzoek uitgebracht naar de gevolgen van het afschaffen van de hypotheekrenteaf trek. Uit dit onderzoek blijkt dat het ingrijpende gevolgen zal hebben voor de eigenwoningbezitter, voor de woningmarkt, werkgelegenheid en de economie. De hoogte van de woonlasten zullen stijgen, de huizenprijzen zullen dalen. De vraag naar een goedkopere woning zal stijgen doordat de woonlasten stijgen, waardoor duurdere woningen voor meerdere mensen niet meer betaalbaar zijn. Door de stijgende vraag naar goedkopere woningen zal de druk op dit marktsegment toenemen.

Op 1 februari 2006 heeft het Sociaal en Cultureel Planbureau het rapport 'Uitgerekend Wonen' gepubliceerd. Hieruit blijkt dat als de hypotheekrente wordt afgeschaft in ruil voor belastingverlaging, de woonlasten met gemiddeld 0,7 procent zullen stijgen.

Het is een misvatting dat starters op de woningmarkt beter af zouden zijn zonder de hypotheekrenteaf trek. De prijsdaling van starterswoningen zal veel kleiner zijn dan voor relatief dure woningen. Mensen hebben per maand minder te besteden en minder mensen kunnen de duurdere huizen betalen. Daar zal de prijsdaling groter zijn, doordat er ook minder vraag naar is.

Door het afschaffen van de hypotheekrenteaf trek zal de problematiek van de starter niet worden opgelost. Als de hypotheekrenteaf trek wordt afgeschaft, stijgen de netto maandlasten bij een gelijk blijvende hypotheek. Dus bij gelijk blijvende netto maandlasten zal het totale hypotheekbedrag dalen, er kan dus minder geld worden uit gegeven aan de woning. Hierdoor zal de vraag naar goedkopere woningen stijgen en tevens daalt de vraag naar duurdere woningen. Er zal meer druk komen op het marktsegment van de goedkopere en middeldure woningen.

## 5.2 Regulerende oplossingen

Minister Vogelaar van Wonen, Wijken en Integratie heeft de regels aangepast die de steun van woningcorporaties verboden. Woningcorporaties kunnen nu huurders en starters die een woning van de corporatie kopen financieel steunen door een deel van de rentelasten op zich te nemen. Woningcorporaties mogen nu de rentelasten betalen van dat deel van de hypothecaire lening dat de koper (tijdelijk) niet kan financieren (bron: [www.vrom.nl](http://www.vrom.nl)). Hierdoor kan de starter een grotere hypotheek afsluiten dan hij op basis van het inkomen zou kunnen krijgen. Dit vergroot de mogelijkheden om op de woningmarkt een geschikte woning te kunnen kopen.

### 5.3 Financiële oplossingen

#### **Nationale Startersregeling**

De Nationale Startersregeling is een regeling van het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse Gemeenten. Deze lening is niet in heel Nederland te verkrijgen, maar alleen in de gemeenten die zich hebben aangesloten, de gemeente kan er voor kiezen om de lening wel of niet beschikbaar te stellen.

Met deze lening kunnen kwetsbare groepen op de woningmarkt in staat worden gesteld om een hypotheek af te sluiten. Dit gebeurt tegen aantrekkelijke voorwaarden. Deze landelijke stichting beheert de fondsen van verschillende gemeenten. Het fonds wordt weer gevuld doordat er leningen worden afgelost. De inwoners van gemeenten die zich bij dit fonds hebben aangemeld kunnen onder allerlei voorwaarden een lening krijgen om een huis te financieren.

Het is een flexibele lening die met de ontwikkeling van het inkomen van de huishoudens mee beweegt. Het verschil tussen de maximaal toegestane lening volgens de normen van de Nationale Hypotheek Garantie en de totale aankoopkosten van de woning, is de hoogte van de lening. In het begin is de lening renteloos en aflossingsvrij. Als het inkomen stijgt wordt ook begonnen met het betalen van de rente en de aflossing, dit loopt natuurlijk in gelijke mate op met het inkomen.

#### **Koopsubsidie**

De regering vindt dat iedereen recht heeft om goed en betaalbaar te kunnen wonen. Niet alleen mensen met een modaal of hoger inkomen moeten de mogelijkheid hebben om een woning te kopen, ook de mensen met een laag inkomen moeten de keuze tussen een huur- of koopwoning kunnen maken. Minister Dekker van VROM heeft in 2001 besloten om een fonds op te richten voor starters op de woningmarkt. De Koopsubsidie Bevordering Eigen Woningbezit komt boven op de reguliere lening. Deze koopsubsidie wordt verstrekt door het Stimuleringsfonds Nederlandse Gemeenten. Hiervoor komt € 40 miljoen beschikbaar, en vanaf 2007 tot 2011 jaarlijks € 25 miljoen.

In de Wet bevordering eigenwoningbezit zijn de regels vastgelegd. Wordt hieraan voldaan dan kan er een koopsubsidie worden verkregen, die bestaat uit een maandelijkse bijdrage in de hypotheeklasten die maximaal € 170,16 per maand kan bedragen. Het budget wat beschikbaar is voor de koopsubsidie is beperkt. Als het budget op is, kunnen er geen aanvragen meer in behandeling worden genomen.

### **Koop Goedkoop**

Hierbij zijn de kosten voor de woning en de grond ontkoppeld. De woning wordt gekocht en gefinancierd met een hypotheek en de grond wordt in erfpacht uitgegeven. De eerste tien jaar hoeft niet de gehele canon te worden betaald van de grond. Het eerste jaar is gratis, in het tweede jaar wordt tien procent betaald, in het derde jaar twintig procent en dat loopt zo verder op. Op deze manier scheelt het aanzienlijk in de maandlasten, daarnaast is de canon fiscaal aftrekbaar. Later kan eventueel de grond van de gemeente worden gekocht.

### **Gedeeltelijke koop**

Woningbouwcorporaties in onder andere Arnhem, Doetinchem, Rotterdam en Hilversum zijn een proef gestart om minimaal vijftig procent van een koopwoning aan een koper te verkopen. De koper wordt wel volledig eigenaar van de woning maar hoeft maar voor de helft van het huis een hypotheek af te sluiten. Als de woning wordt verkocht deelt de woningcorporatie mee in de meeropbrengst van de woning.

### **Maatschappelijk Verbonden Eigendom**

Dit is een koopconstructie die het Woningbedrijf Rotterdam in het leven heeft geroepen in 1999. Sindsdien zijn er 4.000 woningen die zij in het bezit had verkocht met een korting. Hierdoor komen de prijzen uit tussen de € 80.000 en € 120.000. Het woningbedrijf Rotterdam blijft verantwoordelijk voor het planmatig onderhoud aan de buitenzijde van de woning. Als de eigenaren het huis willen verkopen zijn ze verplicht het aan het Woningbedrijf Rotterdam terug te verkopen. De prijs wordt bepaald door een onafhankelijke taxatie. De winst die door de verkoop wordt gemaakt, wordt gedeeld met het Woningbedrijf Rotterdam.

### **Nationale Hypotheek Garantie Fonds.**

Hiervoor is in januari 2007 gepleit door de NHG, het zou een deels gratis hypotheek moeten verstrekken voor starters op de woningmarkt. Een starter kan dan meer lenen dan op basis van het inkomen mogelijk is. De rente die over het extra geleende bedrag moet worden betaald, wordt gehaald uit het startersfonds. Dat moet weer worden gevoed door stortingen van onder meer gemeenten, woningcorporaties en projectontwikkelaars bij de realisatie van koopwoningen.

### **Oplossingen van starters**

„Het signaal dat starters geven is overduidelijk. Ze zijn het vertrouwen in de woningmarkt kwijt", zegt Karel Pauw van De Hypotheker. De Hypotheker heeft het Woonstartboek gemaakt, hierin staan onder andere oplossingen van starters zelf. Zo komen starters met oplossingen als het afschaffen van overdrachtsbelasting, het verlagen van de BTW op nieuwbouwwoningen, een inkomenstoelage voor starters, het verbouwen van kantoren tot woningen en een premie bij de koop van een huurwoning. Dit zou dan alleen voor starters moeten gelden. De oplossingen die worden genoemd, zijn bijna allemaal van financiële aard.

### **Voordeel voor de starter**

Al deze financiële oplossingen hebben tot doel om de maandlasten te verlagen. Dit kan of bij een zelfde hypotheekbedrag of door bijvoorbeeld gedeeltelijke koop. Hierdoor kan er meer hypotheek worden verkregen dan op basis van het inkomen mogelijk is. De financiële mogelijkheden nemen toe, en daardoor worden ook de mogelijkheden op de woningmarkt vergroot.

## **5.4 Bouwkundige oplossingen**

Er zijn al veel gemeenten, woningbouwcorporaties, ontwikkelaars en bouwbedrijven die aan de slag zijn gegaan met bouwkundige oplossingen voor het startersprobleem. Er zijn verschillende concepten ontwikkeld voor goedkope, betaalbare starterswoningen. De verschillende concepten vertonen overeenkomsten, onder andere op de bouwwijzen, vaak is dit prefab en gestapeld. Dit geeft een prijsdrukkend effect evenals het realiseren van een groot aantal woningen tegelijkertijd.

Voorbeelden van projecten zijn bijvoorbeeld de realisatie van 35 starterswoningen vanaf € 100.000 v.o.n. in Lisserbroek. Het ontwikkelde concept, door projectontwikkelaar Timpaan, heet 'verandawoning' het heeft weinig grond nodig wat de prijs doet zakken.

In de wijk Kanaleneiland in Utrecht, een van de veertig krachtwijken van Minister Vogelaar, ontwikkelt Rabo vastgoed samen met de Stichting Studenten Huisvesting Utrecht en BAM Woningbouw zelfstandige wooneenheden voor studenten en starters. Van de wooneenheden zouden 75% een oppervlakte krijgen van ongeveer 30 vierkante meter inclusief keuken en douche. Het probleem met de hoge grondprijzen wordt opgelost door in hoge dichtheden te bouwen. De bouwkosten worden ook gedrukt door het repetitieve karakter van de woningen.

Er zijn ook concepten ontwikkeld die de nadruk leggen op het vooraf fabriceren van woningen. Zo heeft Heddes Vastgoed een woonconcept

ontwikkeld met lage kosten en een hoge kwaliteit. Het concept heet de Ideaalwoning. Een complete woning met grond, tuin, badkamer en keuken kost € 99.000 v.o.n. Er kunnen verschillende opties worden gekozen zoals extra vloeroppervlak, dakkapellen en dergelijke. Heddes Vastgoed is nog op zoek naar gemeenten en woningbouwcorporaties om de eerste projecten op te zetten (bron: [www.heddes.nl](http://www.heddes.nl)).

In Zaandam heeft BUKO in 2005 104 studio's gebouwd voor € 20.000 tot € 25.000 v.o.n. Ook deze units worden prefab gebouwd en zijn ongeveer dertig vierkante meter groot. Dit is gebeurd in opdracht van woningcorporatie ZVH. Zij zijn erg tevreden over de gunstige prijs-kwaliteit verhouding en de flexibiliteit.

Niet alle gemeenten voelen er veel voor om goedkope huizen te bouwen. Een argument daarvoor is dat er dan ingeleverd wordt op kwaliteit en dat er dan over tien of twintig jaar een probleem ontstaat. In de jaren tachtig was dit ook het geval. Toen zijn er speciale woningen voor jongeren gebouwd, de 'van Dam eenheden'. Alleen bleken ze later niet meer aan de eisen te voldoen.

## 5.5 Conclusie

Een constante in het beleid op de woningmarkt is de ijzeren driehoek. Deze driehoek bestaat uit het bevorderen van voldoende woningen (beschikbaarheid), het garanderen van de minimale kwaliteit van woningen en woonomgeving en het borgen van de betaalbaarheid van woningen. Worden deze doelstellingen vergeleken met de werkelijkheid dan kan geconcludeerd worden dat voor de starter (1) de beschikbaarheid en (2) de betaalbaarheid onder de maat zijn.

De beschikbaarheid van woningen is afgenomen. Doordat het aantal alleenstaanden stijgt, zijn er meer goedkope woningen nodig voor eenpersoonshuishoudens. Deze woningen zijn er niet, of ze zijn in slechte staat of in een buurt die 's avonds niet veilig is. De woningen die tegenwoordig gebouwd worden, zijn bedoeld voor de kapitaalkrachtigen op de woningmarkt. Het aanbod van de woningmarkt voldoet steeds minder aan de vraag van de woningzoekende. Er kan moeilijker een geschikte woning worden gevonden, waardoor er stagnatie optreedt in de doorstroming en de starter aan de onderkant van de woningmarkt steeds meer problemen heeft om een geschikte woning te vinden.

De starter wordt financieel ondersteund. Hierdoor wordt de vraag naar starterswoningen groter. En als de vraag groter wordt, heeft dat tot gevolg dat de prijzen hoger worden. Volgens hoogleraar Boelhouwer zijn oplossingen als startersleningen en koopsubsidies binnen twee jaar in de prijs verdisconteerd. Om dit te voorkomen moet het aanbod stijgen, gemeenten zullen meer starterswoningen moeten realiseren.

De conclusie is dan ook dat de starter financieel ondersteunen niet de oplossing is voor het probleem. Als de Rijksoverheid er voor zou zorgen dat gemeenten meer mogen bouwen, kan dat leiden tot lagere prijzen en hebben starters misschien helemaal geen financiële steun nodig. Om die reden ligt in dit onderzoek het accent dan ook op het vergroten van het aanbod, in dit geval de BoKlok woning.



## 6 De BoKlok woning

In 1996 is het idee bij Ikea en Skanska ontstaan om beter wonen tegen lagere kosten mogelijk te maken. De productie van appartementen in Zweden stond op dat moment min of meer stil, maar de vraag was groot. Toch nam niemand het initiatief om appartementen zo te gaan bouwen dat de klanten er graag zouden willen wonen. Het Zweedse meubelwarenhuis Ikea en Skanska, een bouwonderneming, zijn samen in het gat gesprongen en hebben een onderneming opgezet om een nieuw concept voor woningen te ontwikkelen, het BoKlok concept.

Skanska heeft veel kennis van het bouwen en ontwikkelen van woningen en Ikea heeft de kennis van inrichting, productontwikkeling en logistiek. Door deze combinatie krijg je andere invalshoeken en nieuwe ideeën. Door het gecombineerd ontwikkelen is een hoge kwaliteit voor een lage prijs behaald. Samen bouwen zij woningen voor mensen die moeilijk een eigen huis kunnen kopen vanwege het beperkte inkomen.

BoKlok heeft zich eerst gericht op de thuismarkt, de Zweedse markt, om voldoende kennis en ervaring op te doen, voordat het concept in andere landen werd geïntroduceerd.

In Zweden worden elk jaar ongeveer 800 BoKlok eenheden gebouwd. Het concept is in 2002 in Noorwegen geïntroduceerd. Daarna volgde in 2003 Finland en in 2004 Denemarken. In 2006 zijn er in Groot-Brittannië BoKlok woningen gebouwd.

In dit hoofdstuk wordt eerst ingegaan op het concept van de BoKlok woning. Daarna volgen de verschillende type woningen.

### 6.1 Concept

De BoKlok woning is een nieuw concept op het gebied van huisvesting. BoKlok wordt uitgesproken als 'BoeKloek' en betekent: 'Slim Wonen'. Het concept is begonnen met het idee van 'compact living' maar dan met een open indeling. Het houdt in dat ruimtebesparing, functionaliteit en een hoge kwaliteit worden gecombineerd. Dit tegen een prijs die het voor zoveel mogelijk mensen mogelijk maakt om een eigen, comfortabele woning te bezitten.

Van het begin af aan is de aanpak ontraditioneel geweest. Normaal gesproken wordt er bij de bouw van een woning eerst een perceel aangekocht met een goede ligging. Met een goede ligging wordt bedoeld, de ligging ten opzichte van infrastructuur, voorzieningen en dergelijke. Daarna wordt begonnen met het vinden van huurders en/of kopers. Bij het BoKlok concept is het anders. Daar is het concept gestart met het stellen van drie vragen. Voor wie wordt er gebouwd? Wat is het budget dat de

doelgroep per maand te besteden heeft aan de woning? Hoe willen ze wonen? In plaats van naar een architect toe te stappen en hem de vraag te stellen hoe een hedendaagse woning er uit moet zien, is deze vraag voorgelegd aan een groot aantal huishoudens.

De eerste vraag, voor wie wordt er gebouwd, is beantwoord door het houden van een marktonderzoek. Hieruit kwam naar voren dat er een grote vraag is naar kleinere appartementen. Vandaag de dag bestaat 85% van de huishoudens in de stad en 75% daarbuiten uit maximaal 3 personen. Deze groep bestaat uit alleenstaande jongeren die voor het eerst een woning willen kopen en gescheiden mensen. Deze doelgroep heeft vaak één inkomen.

Met het beantwoorden van de tweede vraag moest duidelijkheid worden verkregen over het te besteden bedrag per maand ten aanzien van het wonen. Als basisgezin is een verpleegster met een kind genomen. Uit het onderzoek kwam naar voren dat er per maand 3.400 kronen (€ 360) uit kon worden gegeven aan het wonen. Vandaag de dag is dat 5.200 kronen (€ 550).

Tenslotte de derde vraag, hoe willen ze wonen. Dit onderzoek heeft plaats gevonden in de warenhuizen van Ikea in Zweden. Daar werd aan bezoekers gevraagd hoe ze willen wonen. Het antwoord op deze vraag was eenduidig. Zowel man als vrouw, jong als oud, van het noorden tot het zuiden werd de vraag beantwoord met de steekwoorden kleinschalig, veilig en niet te duur. Ook kwam vaak naar voren het wonen dicht bij de natuur, speelplaats voor de kinderen, toegankelijkheid met de burens en een eigen erf wat je met een hek kan afsluiten. De woning zou licht moeten zijn, functioneel, praktisch en ingericht met natuurlijke materialen.

Het concept is dus gebaseerd op de echte behoefte en wensen van klanten. BoKlok woningen hebben een flexibele en open indeling, hoge plafonds en grote ramen die naar alle kanten open kunnen, waardoor er een lichte woning ontstaat. De woningen combineren een Zweedse traditie met een modern design. Dit komt tot uitdrukking in de bouwmaterialen en de stijlvolle en effectieve benutting van de ruimte. BoKlok heeft inmiddels meer dan 2.700 appartementen verkocht in meer dan 100 projecten.

### **Werkwijze**

Er wordt op een andere manier gebouwd dan gebruikelijk is. Wordt normaal gesproken begonnen met het ontwerp en daarna gekeken naar de bouwprocessen, hier wordt het omgedraaid. Hier wordt gekeken hoe de bouwprocessen in de fabriek lopen. Daarmee wordt rekening gehouden bij het ontwerpen, het industrieel denken. Tachtig procent van de bouw van de woningen vindt in de fabriek plaats, een groot verschil met traditioneel bouwen. Bij traditioneel bouwen, worden de woningen op de bouwplaats vervaardigd.

Het bouwen van de woningen in een fabriek heeft veel voordelen. Zo heb je geen last van de weersinvloeden die vertragingen kunnen veroorzaken. De timmerlieden doen vaak dezelfde handelingen, ze krijgen meer routine en kunnen daardoor sneller de handelingen uitvoeren. Ook worden hierdoor risico's vermeden en gaat de kwaliteit omhoog. In de fabriek zijn er ook meer mogelijkheden om machines te gebruiken, bijvoorbeeld bij het tillen van de materialen.

De modules die in de fabriek worden gemaakt worden met vrachtwagens naar de bouwplaats getransporteerd. Daar wordt een heel complex van zes appartementen in één dag gemonteerd. Aan het eind van de dag is het complex waterdicht en kan de afwerking beginnen.

De effectieve manier van bouwen houdt ook in dat bijvoorbeeld de constructietekeningen al klaar zijn, net als de materiaalspecificaties. Hierdoor kunnen ook de kosten worden gedrukt en kunnen vergunningen snel worden aangevraagd.

### **Ontwerp**

De woningen zijn opgebouwd uit hout en staal en worden geleverd met een groot aantal standaard functies. Zoals extra hoge plafonds, grote ramen, gelamineerde houten vloeren, Ikea keukens en grote balkons op de bovenste verdieping van het complex. De BoKlok woningen zijn ontworpen voor een lange levensduur. De bouwmaterialen die zijn gekozen dragen bij aan een zeer energiezuinige en duurzame woning.

De woningen zullen niet in zelfbouwpakketten worden aangeboden zoals veel producten van Ikea. Ze worden door aannemers gebouwd. Een groot deel van de bouw vindt in de fabriek plaats, op de bouwplaats duurt het dan nog ongeveer een week voordat de woning klaar is.

BoKlok woningen komen op de markt met een standaard keuken, badkamer en een houten gelamineerde vloer. Voor het inrichten van de woning krijgen bewoners van een BoKlok een Ikea cadeaubon van ongeveer € 350, twee uur gratis interieuradvies en twee uur assistentie bij het inrichten.

Appartementen die op de bovenverdieping zijn gelegen hebben een eigen balkon. De appartementen die op de begane grond liggen hebben een afgeschermd patio. Buiten de appartementen is er voldoende ruimte om fietsen, gereedschap en dergelijke op te slaan. Er is een gemeenschappelijke tuin aanwezig waar een zitje is gecreëerd. Dit is gedaan om het gevoel van saamhorigheid en een veilige omgeving te benadrukken. De impact van auto's en parkeren zijn tot een minimum beperkt. In grotere projecten worden kleine parken en speeltuinen aangelegd.

## Toewijzing

Van de BoKlok woningen die worden gebouwd gaat ongeveer dertig procent naar een gemeentelijke huisvestingsorganisatie voor de verhuur van de woningen. De rest van de woningen wordt verkocht aan een soort corporatie die een huizenblok van 36 of 42 appartementen koopt. Vervolgens kunnen de bewoners een aandeel in de gemeenschap kopen (bron: Magunson, E. (2007)). De verkoop van de woningen gebeurt via de Ikea warenhuizen. Door de grote vraag naar de BoKlok woningen is er een lotingsysteem noodzakelijk. De geïnteresseerden kunnen zich op een bepaalde dag melden waarna een notaris de loting zal voltrekken. De woningen zullen alleen beschikbaar zijn voor mensen die niet al een eigen woning bezitten. Degene die het koopt moet er ook komen te wonen.

## Succes

De successen hebben niet lang op zich laten wachten. De thuismarkt is Zweden en daar heeft Ikea samen met Skanska 2.700 appartementen gebouwd over het hele land, zowel in kleinere gemeenten als in de grote steden. Buiten Zweden zijn er ook BoKlok woningen in Noorwegen, Finland, Denemarken en Groot-Brittannië gebouwd. De vraag naar dit soort woningen is groot en de woningen worden normaal gesproken snel verkocht. De klanttevredenheid is bijgehouden en de ervaring leert dat de huurders of kopers erg tevreden zijn.

De BoKlok woning is een succes gebleken dankzij het functioneel wonen tegen lage maandlasten. Het concept zelf, prefab woningen in houtskeletbouw, is niet nieuw. Het concept onderscheidt zich op het gebied van marketing en prijsstelling.

“De wensen van consumenten zijn in de landen waar we nu werken vergelijkbaar: men wil kleinschaligheid, geen hoogbouw, een veilige buurt, veel functionaliteit, groen in de omgeving, licht, ruimte-efficiëntie en goede kwaliteit. Dat is al tien jaar niet veranderd, al zien we de laatste jaren dat de behoefte aan veiligheid een grotere rol speelt. In uitvoering is het dus vrij eenvoudig om het concept in meer markten toe te passen. Vaak horen we dat kopers in een bepaald land geheel eigen wensen hebben. In zekere zin is dat ook zo, maar als de prijs laag is zijn de eisen minder hard. En die prijs is laag. Ons doel is substantieel goedkoper te zijn dan de concurrent. Onze klanten moeten écht ervaren dat ze veel waarde voor hun geld krijgen.” Dit zegt Magnusson van BoKlok in het september nummer 2007 van BuildingInnovation. De manier van denken en werken maakt het concept onderscheidend van andere concepten. In tegenstelling tot de bouw van andere woningen, wordt hier exact volgens planning en budget gewerkt. En wordt dus niemand verrast met hogere kosten.

Een obstakel voor de groei wordt niet gezien in de concurrentie maar in de grondprijzen. Doordat de grondprijzen stijgen, moet er steeds efficiënter

worden gewerkt om hetzelfde prijsniveau voor de klant te behouden. Maar op een gegeven moment kan er geen winst meer worden gehaald uit efficiënter werken. Ook de lange planprocedures bij gemeenten zijn een nadeel voor het BoKlok concept, want dat is gebaat bij snelheid.

## 6.2 Woningtypen

Er zijn drie soorten BoKlok woningen op de markt: de appartementen, de vrijstaande woningen en het rijtjeshuis. Hierdoor kunnen nieuwe doelgroepen worden bereikt en bestaande klanten wordt een mogelijkheid geboden om een volgende stap in de BoKlok wooncarrière te maken. Daarnaast kan er door de komst van de rijtjeswoning ook worden mee gedongen naar projecten in gemeenten die meer verscheidenheid in woningtypen willen.

Doordat er maar drie type woningen op de markt zijn, kan er progressie worden geboekt in het effectief bouwen van de woningen, wat gunstig is voor de prijs van de woningen.

Kenmerkend voor de BoKlok woningen is de open indeling, hoge plafonds met grote ramen. De woningen combineren een Zweeds traditie met modern design, wat je onder andere terug ziet in de materialen. Er wordt effectief gebruik gemaakt van de bruikbare ruimte. Ondanks de beperkte ruimte hebben alle functies een plaats gekregen in de woningen. Zo is er ook een berging buiten het appartement om bijvoorbeeld fietsen te stallen en gereedschap op te bergen.

### **Het BoKlok appartement**

Er zijn drie soorten appartementen, eerst waren er de Helsingborg en de Älmhult, daar is een derde type bij gekomen de Göteborg (figuur 6-1, 6-2 en 6-3). Dit type ziet er bijna uit als een grote woning, maar bestaat uit appartementen. De woningen worden omgeven door groen. Elk complex bestaat uit twee verdiepingen en heeft in totaal zes appartementen.

*Figuur 6-1: Type Helsingborg*



*Bron: [www.boklok.com/Sverige/](http://www.boklok.com/Sverige/)*

*Figuur 6-2: Type Älmhult*



*Bron: [www.boklok.com/Sverige/](http://www.boklok.com/Sverige/)*

*Figuur 6-3: Type Göteborg*



*Bron: [www.boklok.com/Sverige/](http://www.boklok.com/Sverige/)*

De appartementen hebben een oppervlakte van 50, 63 of 75 m<sup>2</sup> (figuur 6-4). Bij elk appartement hoort een terras (begane grond) of balkon (eerste verdieping). De kleine appartementen voelen groter aan dan ze zijn. Dit komt onder andere door het gebruik van grote ramen, hoge plafonds, schuifdeuren.

*Figuur 6-4: Indeling appartementen*



*Bron: [www.boklok.com/Sverige/](http://www.boklok.com/Sverige/)*

De appartementen zullen tussen de 490.000 en 965.000 kronen kosten, dat is omgerekend € 52.160 en € 102.720 in 2008. Het maandbedrag komt dan uit tussen de 3.215 en 4.842 kronen, in euro's is dat tussen de € 342 en € 515.

### **Het BoKlok huis**

Voor het BoKlok huis is een ander basisgezin genomen dan voor de appartementen. Was voor de appartementen het inkomen van een alleenstaande moeder, verpleegster met een kind, de maatstaf, voor de BoKlok woning is de maatstaf twee volwassenen, die een fulltime baan en een parttime baan hebben, met twee kinderen en een modaal inkomen. Dit betekende dat er een aanzienlijk bedrag beschikbaar was voor het wonen.

De begane grond heeft een oppervlakte van 92 m<sup>2</sup>, hier zijn de keuken, woonkamer, drie slaapkamers, de badkamer en de wasruimte gelegen (figuur 6-5). Op de eerste verdieping is een ruimte die naar eigen inzicht

kan worden ingericht. De ramen zijn zo geplaatst dat men overal in het huis daglicht heeft.

*Figuur 6-5: Indeling van een Boklok huis, begane grond*



*Bron: [www.boklok.com/Sverige/](http://www.boklok.com/Sverige/)*

Het BoKlok huis kan casco worden opgeleverd zodat de mensen nog veel zelf kunnen doen aan het huis, wat de kosten drukt. Wel worden de lege elektriciteitspijpen aangebracht. Er zijn twee modellen voor het BoKlok huis, dat is type Skåne (figuur 6-6) en type Värmland (figuur 6-7).

*Figuur 6-6: Type Skåne*



*Bron: <http://www.boklok.com/Sverige/>*



*Figuur 6-7: Type Värmland*



Bron: <http://www.boklok.com/Sverige/>

De prijs van een vrijstaande woning ligt rond de 2 miljoen kronen, wat ongeveer € 212.890 in 2008 is.

Evenals de appartementen liggen ook de BoKlok huizen dicht bij infrastructuur en voorzieningen. De huizen staan op een rij langs de straten. In tegenstelling tot de appartementen moet je hier je eigen tuin zelf aanleggen. Wel wordt er gezorgd voor aarde en wordt het vergemakkelijkt om een oprit te maken. De bomen of planten op de perceelgrens worden meestal wel geplant. De woning is binnen niet helemaal afgewerkt, er dient zelf te worden behangen en dergelijke. Op de boven verdieping, die 57 m<sup>2</sup> groot is, kunnen nog slaapkamers of een werkkamer worden gemaakt. Bij de oplevering is dit standaard een lege ruimte.

### **Het BoKlok rijtjeshuis**

In de zomer van 2006 is het BoKlok rijtjeshuis in Denemarken gelanceerd (figuur 6-8). De Deense architect Vandkunsten heeft het rijtjeshuis ontworpen. Ze worden in twee groottes aangeboden. Eén van 100 m<sup>2</sup> met 2 of 3 slaapkamers en een grotere van 107 m<sup>2</sup> met 3 slaapkamers en een extra woonkamer. Op de begane grond is een ruime open keuken die in verbinding staat met de woonkamer. Ook hier zijn weer grote ramen die uitzicht op de tuin geven. Elk huis heeft een eigen tuin. Op de begane grond is een extra badkamer gelegen. Op de eerste verdieping zijn 2 tot 3 slaapkamers, een badkamer en voor de grotere variant een extra woonkamer.

Figuur 6-8: Rijtjeshuis



Bron: <http://www.boklok.com/Norge/>

### 6.3 Conclusie

De BoKlok woningen zijn te verdelen in drie typen. Kijken we naar de starterswoningen in Nederland dan zijn dat vooral appartementen en kleinere tussenwoningen. Vandaar dat de verwachting is dat de appartementen en de rijtjeswoningen op basis van type en grote voor starters geschikter zijn dan de vrijstaande woning.

De verschillende woningtypen hebben verschillende prijzen (tabel 6-1). Vergelijken we deze prijzen met de gemiddelde prijzen van bestaande woningen in Nederland (tabel 6-2) dan valt te concluderen dat de BoKlok woningen in Zweden goedkoper zijn dan bestaande woningen in Nederland. Het is mogelijk dat de BoKlok woning geschikt is voor de Nederlandse koopwoning markt. In het volgende hoofdstuk wordt hier verder naar gekeken.

Tabel 6-1: Transactiepreizen per woningtype BoKlok woning in Zweden, 2008

Type woning	Transactiepreizen
Rijtjes woning	*
Vrijstaande woning	€ 212.000
Appartementen	€ 52.000 / € 102.000

Bron: <http://www.boklok.com/Sverige/>

\* geen gegevens beschikbaar

*Tabel 6-2: Transactiepreizen per woningtype, Nederland, 2008*

Type woning	Transactiepreizen
Rijtjes woning	€ 215.000
Vrijstaande woning	€ 427.000
Appartementen	€ 176.000

*Bron: Analyse woningmarktcijfers eerste kwartaal 2008, Nederlandse Vereniging van Makelaars.*

## 7 Marktverkenning

In hoofdstuk 3 is het probleem van de starter op de woningmarkt geschetst. In de hoofdstukken daarna zijn aanverwante thema's aanbod gekomen. Hieruit kwam naar voren dat gemeenten goed moeten nadenken over de soort woningen dat ze willen gaan bouwen. Er moet namelijk worden gebouwd wat nodig en gewenst is. Dit zullen voornamelijk woningen zijn in de goedkope en middeldure klassen. In het vorige hoofdstuk is de BoKlok woning aan bod gekomen. In dit hoofdstuk wordt onderzocht of dat concept ook op de woningmarkt in Nederland zou kunnen werken.

### 7.1 Doelgroep voor de BoKlok woning in Nederland

Om te bepalen of er voor Nederland een doelgroep is voor de BoKlok woning, moet worden gekeken voor welke doelgroep de BoKlok woning geschikt is. In hoofdstuk 6 is naar voren gekomen dat de appartementen van de BoKlok woningen geschikt zijn voor een huishouden dat per maand € 550 uit kon geven aan wonen. Hiermee kan in Nederland een hypotheek worden verkregen van € 146.000 en kan een nieuwbouwwoning worden gekocht van € 135.500 hiervoor is een bruto jaarinkomen van € 29.000 nodig (bron: [www.hypotheker.nl](http://www.hypotheker.nl)). Dit ligt net onder het modaal inkomen. Toch verdient een starter vaak minder dan € 29.000.

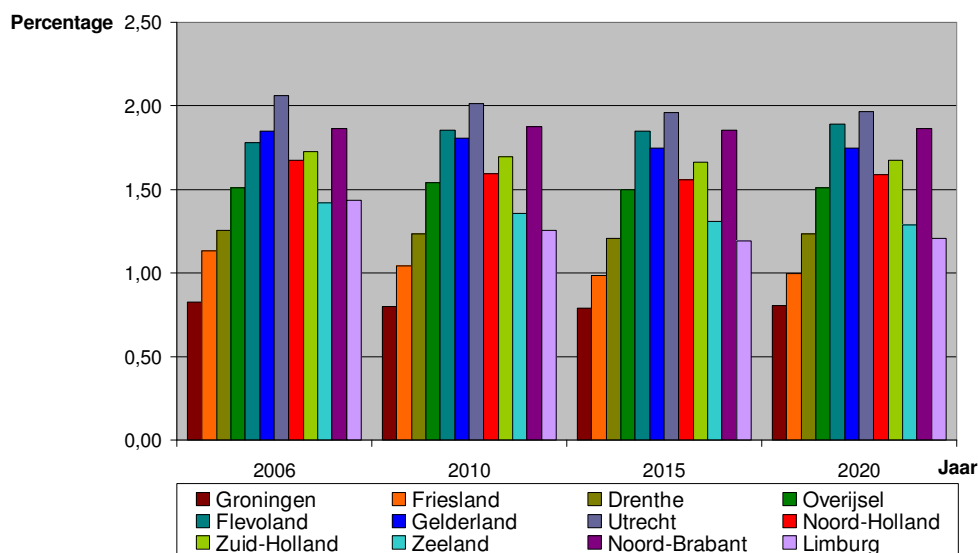
In Zweden kosten de appartementen tussen de € 52.160 en € 102.720. Voor € 102.720 is in Nederland een hypotheek nodig van € 114.700 (bron: [www.hypotheker.nl](http://www.hypotheker.nl)). Netto bedragen de maandelijkse lasten dan € 455 en bruto € 639 daarvoor is een inkomen van € 23.800 nodig (bron: [www.hypotheker.nl](http://www.hypotheker.nl)). Voor € 52.160 is in Nederland een hypotheek nodig van € 55.700 (bron: [www.hypotheker.nl](http://www.hypotheker.nl)). Netto bedragen de maandelijkse lasten dan € 210 en bruto € 312 daarvoor is een inkomen van € 14.230 nodig (bron: [www.hypotheker.nl](http://www.hypotheker.nl)). Om een appartement te kunnen kopen in Zweden is dus een jaarinkomen nodig tussen de € 14.230 en € 23.800.

In hoofdstuk 3 is naar voren gekomen dat de vraag naar goedkope woningen voor eenverdieners en starters groot is (figuur 3-8). Daarnaast is ook het aantal urgente starters toegenomen sinds 1998 en vanaf 1998 gelijk gebleven (figuur 3-3). Hieruit valt te concluderen dat er voldoende vraag is naar goedkope koopwoningen, zoals het BoKlok appartement.

Om er achter te komen waar de vraag van starters het grootst is, is het percentage starters ten opzichte van het aantal huishoudens per provincie weergegeven (figuur 7-1). In de provincies Utrecht, Gelderland, Noord-Brabant, Flevoland, Noord-Holland en Zuid-Holland, kortom de Randstad en het aangrenzende gebied, is het percentage starters het grootst. In de

provincie Utrecht is de vraag van starters het grootst, de prognose is dat het tot 2020 zo blijft.

*Figuur 7-1: Prognose percentage urgente starters op totaal aantal huishoudens in de jaren 2006, 2010, 2015 en 2020, naar Provincie*



Bron: ABF Research – Primos prognose (2007)

Worden de provincies uitgesplitst naar gemeenten en wordt opnieuw het percentage starters van het aantal huishoudens berekend, dan ziet de prognose top 10 voor de jaren 2006, 2010, 2015 en 2020 er uit zoals in tabel 7-1 is weergegeven.

*Tabel 7-1: Prognose top tien gemeenten met percentage urgente starters ten opzichte van het aantal huishoudens in de jaren 2006, 2010, 2015 en 2020*

Top 10: 2006	2006	Top 10: 2010	2010
Bunschoten	4,55%	Bunschoten	4,51%
Rhenen	4,20%	Renswoude	4,23%
Urk	3,78%	Rhenen	4,23%
Oudewater	3,74%	Urk	4,05%
Vianen	3,64%	Vianen	4,01%
Lopik	3,62%	De Ronde Venen	3,88%
De Ronde Venen	3,57%	Lopik	3,83%
Woudenberg	3,52%	Oudewater	3,60%
Utrechtse Heuvelrug	3,50%	Rijssen-Holten	3,48%
Reusel-De Mierden	3,44%	Woudenberg	3,31%

<b>Top 10: 2015</b>	<b>2015</b>	<b>Top 10: 2020</b>	<b>2020</b>
Renswoude	4,80%	Renswoude	4,52%
Rhenen	4,15%	Lopik	4,43%
Bunschoten	4,04%	Rhenen	4,23%
Lopik	4,00%	Vianen	3,83%
Vianen	3,93%	Bunschoten	3,80%
De Ronde Venen	3,87%	De Ronde Venen	3,75%
Urk	3,83%	Urk	3,63%
Rijssen-Holten	3,57%	Rijssen-Holten	3,58%
Oudewater	3,53%	Oudewater	3,51%
Rucphen	3,30%	Bergeijk	3,25%

*Bron: ABF Research – Primos prognose (2007)*

De negen meest voorkomende gemeenten van tabel 7-1 zijn weergegeven in de kaart van Nederland (figuur 7-2). Het valt op dat zes van de negen gemeenten in de provincie Utrecht liggen en de zevende er tegen aan ligt. Het zijn vooral de gemeenten rond de grote steden in de Randstad waar de vraag van starters het grootst zal zijn. De gemeenten die mee worden genomen in dit onderzoek zijn Bunschoten, De Ronde Venen, Lopik, Oudewater, Renswoude, Rhenen en Vianen. De gemeenten Rijssen-Holten en Urk die ook in de kaart zijn weergegeven worden buiten beschouwing gelaten, hierdoor ontstaat er een concentratie in de provincie Utrecht.

Figuur 7-2: Top negen percentage starters ten opzichte van het aantal huishoudens, Nederland



Bron: ABF Research – Primos prognose (2007)

## 7.2 Prijsopbouw woningen in Nederland

De prijs van een woning is uit verschillende delen opgebouwd. In tabel 7-2 is weergegeven uit welke delen de totale kosten voor een woning is opgebouwd. Sommige onderdelen worden als percentage berekend van de bouw- en / of grondkosten. Vervolgens zijn de bouwkosten voor de woning in tabel 7-3 verder uitgewerkt.

Tabel 7-2: Totale kosten van een woning gesplitst

Totale kosten van een woning gesplitst
Bouwrijpe kavel
Bouwkosten woning
Reservering onvoorziene kosten (4% bouwkosten)
Heffingen (2% van de bouwkosten)
Ontwerp en advies (15% van de bouwkosten)
Financieringskosten (7% van grond- en bouwkosten)
Reservering aanloopkosten

Bron: <http://www.bouw-uw-eigen-huis.nl/bouwbudget-bouwbegroting-bouwkosten.html>

Tabel 7-3: Overzicht bouwkosten woning

Bouwkosten woning			
<i>Directe kosten o.a.</i>	<i>Bijkomende kosten o.a.</i>	<i>Verkoopkosten o.a.</i>	<i>Winst en risico</i>
Onvoorzien		Promotiekosten	
Afkoop	Architectenhonorarium	Brochures	
risicoregeling		Presentatiemateriaal	
Prijspeilverschuiving / afkooprisico	Constructeurhonorarium	Reclamebord	
Meer- en minderwerk	Advieskosten	Makelaarscourtage	
	Grondonderzoek	verkoop	
	Bouwdirectie / management	Notariskosten	
	Rente tot start bouw	verkoop	
	Rente tijdens de bouw	Garantiefonds wonen	

Bron: <http://www.mpmplus.nl/>

Om de totale kosten van een woning te berekenen is het dus van belang om de grondkosten en de kosten van de bouw voor de woning te weten. De kosten voor de bouw van de woning hangen onder andere af van de grootte, gebruikte materialen en de bouwwijze en kan dus sterk verschillen. De grondkosten hangen natuurlijk ook af van de grootte van de kavel en van de locatie. In de tabellen 7-4, 7-5, 7-6 en 7-7 is het percentage van de grondprijs ten opzichte van de bruto bouwkosten weergegeven. Dit is gedaan van eengezinswoningen, rijhoekwoningen en rijtussenwoningen voor heel Nederland en voor alleen de Randstad. Te zien is dat het percentage grond voor woningen in de Randstad ongeveer vier procentpunt hoger ligt dan voor Nederland. Er wordt hier alleen naar



de cijfers uit de Randstad gekeken, omdat de vraag onder starters daar het grootst is. De rest van Nederland wordt buiten beschouwing gelaten. De kengetallen komen uit 2002/2003, recentere cijfers waren niet voorhanden. Voor de Randstad wordt als percentage van de bruto bouwkosten 45% genomen voor de berekening van de koopsom voor BoKlok rijtjeswoning en de BoKlok vrijstaande woning. Voor het appartement wordt 36% genomen in paragraaf 7.5.

Tabel 7-4: Kengetallen van nieuwe eengezinskoopwoningen in 2002 en 2003

Eengezinswoningen	Nederland		Randstad	
	2002	2003	2002	2003
Verkoopprijs	€ 247.000	€ 256.850	€ 273.820	€ 288.160
Bouwkosten	€ 180.420	€ 182.940	€ 193.220	€ 200.060
Grondprijs	€ 66.600	€ 74.500	€ 79.770	€ 90.830
Kaveloppervlak (m2)	€ 217	€ 211	€ 189	€ 192
Percentage grondprijs van de bouwkosten	37%	41%	41%	45%

Bron: Prijskolom Nieuwbouwwoningen (2005) + eigen berekening

Tabel 7-5: Kengetallen van nieuwe rijhoekwoningen in 2002 en 2003

Rijhoekwoningen	Nederland		Randstad	
	2002	2003	2002	2003
Verkoopprijs	€ 244.700	€ 244.230	€ 256.770	€ 268.290
Bouwkosten	€ 180.420	€ 174.030	€ 184.190	€ 185.630
Grondprijs	€ 64.280	€ 71.080	€ 72.570	€ 83.650
Kaveloppervlak (m2)	211	196	192	189
Percentage grondprijs van de bouwkosten	36%	41%	39%	45%

Bron: Prijskolom Nieuwbouwwoningen (2005) + eigen berekening

Tabel 7-6: Kengetallen van nieuwe rijtussenwoningen in 2002 en 2003

Rijtussenwoningen	Nederland		Randstad	
	2002	2003	2002	2003
Verkoopprijs	€ 217.340	€ 222.220	€ 240.350	€ 250.730
Bouwkosten	€ 160.000	€ 160.550	€ 171.170	€ 173.700
Grondprijs	€ 56.880	€ 61.910	€ 69.100	€ 77.640
Kaveloppervlak (m2)	164	148	155	141
Percentage grondprijs van de bouwkosten	36%	39%	40%	45%

Bron: Prijskolom Nieuwbouwwoningen (2005) + eigen berekening

Tabel 7-7:      Grondprijzen van nieuwe appartementen in Nederland in 2002 en 2003. Als kavel grootte wordt het gebruiksoppervlakte genomen.

Appartementen	Nederland		Randstad	
	2002	2003	2002	2003
Verkoopprijs	€ 240.550	€ 246.390	€ 253.080	€ 241.450
Bruto bouwkosten	€ 181.170	€ 182.460	€ 188.190	€ 177.370
Grondprijs	€ 60.780	€ 63.950	€ 69.470	€ 63.190
Gebruiksoppervlakte (m2)	111	106	117	105
Percentage grondprijs van de bruto bouwkosten	34%	35%	37%	36%

Bron: Prijskolom Nieuwbouwwoningen (2005) + eigen berekening

### 7.3 Prijsopbouw BoKlok woningen

De prijsopbouw van de woningen in Nederland is nu bekend. Vervolgens wordt er ingegaan op de prijs opbouw van de BoKlok woningen. Deze gegevens zijn opgevraagd bij het bedrijf BoKlok in Zweden, om concurrentie redenen zijn deze gegevens niet vrijgegeven.

Doordat de gegevens over de prijsopbouw van BoKlok woningen in Zweden niet bekend zijn, kan er geen vergelijking worden gemaakt tussen de prijsopbouw van BoKlok woningen in Zweden en de prijsopbouw van woningen in Nederland. Voor de berekening van de koopsom van de BoKlok woningen in Nederland is daarom gebruik gemaakt van de prijsopbouw van Nederlandse woningen. Hiervoor is gekozen, omdat deze gegevens bekend zijn en de woningen in Nederland zullen worden gebouwd. Met deze manier van berekenen zal naar alle waarschijnlijkheid de koopsom hoger uitvallen dan de daadwerkelijke koopsom. Dit zal komen doordat kosten die voor rekening komen voor ontwerp en advies lager zullen uitvallen, doordat dit voor een groot deel al heeft plaats gevonden.

### 7.4 Prijs opbouw BoKlok woning in Nederland

Om de koopsom van een BoKlok woning in Nederland te bepalen is het van belang om de grondprijzen te weten. Als locatie voor de BoKlok woning wordt gekozen voor de gemeenten met het grootste percentage starters in de toekomst, zoals eerder in dit rapport is weer gegeven.

Het kadaster registreert de juridische grondoverdrachten. De grond kan op verschillende manieren van de agrariër bij de uiteindelijke bewoner van de woning komen. In alle gevallen komt de gemeente er aan te pas om de grond bouwrijp te maken. Vaak koopt de gemeente de grond van een agrariër, maar het komt ook voor dat de gemeente de grond koopt van marktpartijen. Die leveren dan de grond in ruil voor een bouwrecht, dit is het bouwclaimmodel. Bij de overdracht van de grond kunnen naast de

overeengekomen prijs ook andere afspraken zijn gemaakt. Deze kunnen van invloed zijn op de gronduitgifteprijs.

Er zijn verschillende manieren om de gronduitgifteprijs vast te stellen. Zo is er onder andere de residuele methode en de grondquote methode. Bij de residuele rekenmethode wordt de v.o.n.-prijs van de woning genomen. Van de v.o.n.-prijs wordt de bruto bouwsom afgetrokken. De bruto bouwsom is alle kosten die worden gemaakt voor het realiseren van de woning. Hier onder vallen dus ook kosten als BTW, rentekosten, overdrachtskosten ontwikkelingskosten maar geen meerwerkkosten. Bij het berekenen van de grondquote wordt uitgegaan van de v.o.n.-prijs van de woning. Van te voren wordt een percentage voor de grondkosten vastgesteld.

Bij de gronduitgifteprijsen is een aantal aspecten van belang. Er wordt niet alleen door de gemeente grond uitgegeven voor woningbouw, maar dit kan ook worden gedaan door een gemeenschappelijke grondexploitatiemaatschappij. Hierdoor is er niet altijd sprake van een gemeentelijke gronduitgifte. Is dat wel het geval dan kan het ook zo zijn dat de gemeente grond heeft overgenomen van marktpartijen. Bij het uitgeven van grond wordt vaak niet met een vierkante meterprijs gerekend. Er wordt namelijk vaak een groot stuk grond in één keer uit gegeven dat voor één prijs wordt verkocht.

De gronduitgifteprijsen van de verschillende gemeenten worden niet door een centraal orgaan bijgehouden. In 'Wegwijs in de grondprijs, (on)mogelijkheden om gronduitgifteprijsen voor woningbouw te monitoren' geven de NVB en de Neprom aan dat het monitoren van de gemeentelijk gronduitgifteprijsen via de 'rekenprijzen' die gemeenten hanteren een goede optie is. De rekenprijzen zijn niet de feitelijke prijzen voor de gronduitgifte. Een nadeel aan rekenprijzen is dat er geen uniforme, gestandaardiseerde afspraken zijn gemaakt om de rekenprijzen weer te geven. Hierdoor kunnen er veel verschillen zitten tussen gemeenten wat zij onder rekenprijzen verstaan.

Het kadaster geeft eens per kwartaal de prijs voor bouwkavels uit. Uit het persbericht over het eerste kwartaal van 2008 blijkt dat de landelijk gemiddelde prijs voor bouwkavels € 353 per vierkante meter is. Bij het kadaster zijn ook de grondprijzen voor de betreffende gemeenten opgevraagd. Deze gegevens zijn echter niet voorhanden.

Het kadaster geeft alleen de gemiddelde grondprijs voor kavels over geheel Nederland. Met deze cijfers kan niet gerekend worden voor locaties in de Randstad. Hier liggen de grondprijzen namelijk boven het landelijk gemiddelde.

Uit de tabellen van 'Prijskolom Nieuwbouwwoningen 2005' kan ook de grondprijs per vierkante meter worden afgeleid voor de Randstad. De gemiddelde grondprijs en gemiddelde kaveloppervlakte zijn bekend.

Hieruit volgt een gemiddelde vierkante meter prijs voor de grond (tabel 7-8). Dit geldt ook voor de appartementen, daar is geen kaveloppervlakte, maar wordt gerekend met het gebruiksoppervlak (tabel 7-9). Voor de berekening van de koopsommen van de verschillende typen BoKlok woningen voor de Randstad worden voor de grondprijs voor de BoKlok rijwoningen € 551 aangehouden. Voor de grondprijs voor de BoKlok appartementen wordt een grondprijs aangehouden van € 603 en voor de grondprijs van BoKlok Villa's wordt € 473 aangehouden.

Tabel 7-8: Grondprijzen van nieuwe eengezinskoopwoningen, rijhoekwoningen en rij-tussenwoningen in Nederland in 2002 en 2003

	Eengezinskoopwoningen		Rijhoekwoningen		Rij-tussenwoningen	
	Randstad		Randstad		Randstad	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Grondprijs	€ 79.770	€ 90.830	€ 72.570	€ 83.650	€ 69.100	€ 77.640
Kaveloppervlak (m2)	189	192	192	189	155	141
Grondprijs (m2)	€ 422	€ 473	€ 378	€ 443	€ 446	€ 551

Bron: Prijskolom Nieuwbouwwoningen (2005) + eigen berekening

Tabel 7-9: Grondprijzen van nieuwe appartementen in Nederland in 2002 en 2003. Als kavel grootte wordt het gebruiksoppervlakte genomen.

Appartementen	Nederland		Randstad	
	2002	2003	2002	2003
Verkoopprijs	€ 240.550	€ 246.390	€ 253.080	€ 241.450
Bruto bouwkosten	€ 181.170	€ 182.460	€ 188.190	€ 177.370
Grondprijs	€ 60.780	€ 63.950	€ 69.470	€ 63.190
Gebruiksoppervlakte (m2)	111	106	117	105
Percentage grondprijs van de bruto bouwkosten	34%	35%	37%	36%
Grondprijs (m2)	€ 548	€ 603	€ 594	€ 602

Bron: Prijskolom Nieuwbouwwoningen (2005) + eigen berekening

Tussen de gemeenten in Nederland bestaan verschillen in de grondprijzen. Daarom wordt voor de gemeenten die in dit onderzoek worden mee genomen apart de grondprijzen weergegeven. Met die grondprijzen kunnen berekeningen worden gemaakt met betrekking tot de haalbaarheid van de BoKlok woningen in deze gemeenten.

Niet van alle aangeschreven gemeenten is de prijs van de grond bekend geworden. Dit is het geval bij de gemeenten Bunschoten en Oudewater. De gemeenten De Ronde Venen en Rhenen kennen geen vaste grondprijzen. In de gemeente Lopik is de prijs voor de grond ongeveer € 420 per vierkantemeter excl. BTW (bron: [www.roelsemakelaardij.nl](http://www.roelsemakelaardij.nl)) en in de gemeente Vianen wordt al een paar jaar een grondprijs van € 392 per vierkante meter excl. BTW aangehouden (bron: gemeente Vianen).

De grondprijzen voor vrije kavels en voor de grond onder rijtjeswoningen verschillen in de gemeente Renswoude. De grondprijzen voor vrije kavels liggen tussen de € 350 en € 450 per vierkante meter wat neer komt op een gemiddelde van € 400 per vierkante meter excl. BTW (bron: gemeente Renswoude).

Een nieuwe rij- woning kost in Renswoude rond de € 200.000 en zijn de kavels 120 tot 200 m<sup>2</sup> groot, wat een gemiddelde van 160 m<sup>2</sup> oplevert (bron: Gemeente Renswoude). De bouwkosten voor een woning zijn ongeveer € 100.000. Worden die gegevens ingevuld in tabel 7-10, dan zijn de kosten voor de grond € 67.300. Dat geeft bij een gemiddelde kavel van 160 m<sup>2</sup> een grondprijs van € 421 per vierkante meter (tabel 7-11).

Tabel 7-10:      *Totale kosten van een rijwoning in Renswoude, 2008*

Totale kosten van een BoKlok Rijtjeshuis A	
Bouwrijpe kavel, 100 m <sup>2</sup>	€ 67.300
Bouwkosten woning	€ 100.000
Reservering onvoorziene kosten (4% bouwkosten)	€ 4.000
Heffingen (2% van de bouwkosten)	€ 2.000
Ontwerp en advies (15% van de bouwkosten)	€ 15.000
Financieringskosten (7% van grond- en bouwkosten)	€ 11.711
Totale koopsom rijtjeshuis	€ 200.011

*Bron: Gemeente Renswoude + eigen berekening*

Tabel 7-11:      *Gemiddelde grondprijs per vierkante-meter gemeente Renswoude, 2008*

Oppervlakte kavel in m <sup>2</sup>	Grondprijs kavel in m <sup>2</sup>	Grondprijs per m <sup>2</sup>
160	€ 67.350	€ 421

*Bron: Gemeente Renswoude + eigen berekening*

## 7.5 Prijzen BoKlok woning

Nu voor de Randstad en voor de verschillende gemeenten de grondprijzen bekend zijn, kan er worden berekend hoeveel een BoKlok woning in de Randstad en in iedere gemeente zal kunnen gaan kosten. Er zijn drie verschillende typen BoKlok woningen, het appartement, het rijtjeshuis en het vrijstaande huis. Per type wordt de koopsom berekend en vergeleken met vergelijkbare woningen in de desbetreffende gemeente.

De koopsom van de woningen worden berekend door middel van kengetallen en het bruto vloeroppervlak (tabel 7-12). Voor de verschillende woningtypen wordt gekozen voor de laagste categorie. Voor de Villa wordt € 744 per BVO genomen voor het Rijtjeshuis € 632 en voor de Appartementen € 814.

Tabel 7-12 *Bouwkosten verschillende woningtypen, per m2 bruto vloeroppervlak*

Bouwkosten	Laag	Basis	Hoog
BoKlok Villa Bouwkosten / BVO	<b>€ 744,00</b>	€ 828,00	€ 962,00
BoKlok Rijtjeshuis Bouwkosten / BVO	<b>€ 632,00</b>	€ 681,00	€ 842,00
BoKlok Appartement Bouwkosten / BVO	<b>* € 814,00</b>	€ 891,00	* € 1.068,00

Bron: [www.bouwkostenonline.nl](http://www.bouwkostenonline.nl)

\* berekend door de gemiddelde marge van de Villa en het Rijtjeshuis erbij op te tellen of ervan af te trekken.

### Prijsvergelijking

De koopsom van de BoKlok woningen wordt op twee manieren berekend. Het verschil zit in de benadering van de grondprijs. De grondprijs kan als percentage van de bouwkosten worden genomen, maar er kan ook een vierkante meter prijs zijn. Voor de verschillende woningtypen zijn de koopsommen berekend op deze twee manieren. In tabel 7-13 zijn de uitkomsten te zien, de volledige berekening is te vinden in bijlage A en bijlage B. Uit tabel 7-13 valt te concluderen dat de koopsommen die berekend zijn met een grondprijs per vierkante meter aanmerkelijk duurder zijn dan wanneer de grondprijs als percentage van de bouwkosten worden genomen. Het verschil ligt tussen de 30 en 45%.

Tabel 7-13: *Koopsommen van de verschillende woningtypen per grondprijs berekening*

Woningtype	Koopsom met grondprijs als percentage van de bouwkosten (incl. BTW)	Koopsom met grondprijs per vierkante meter (incl. BTW)
Appartement A, 50 m2	€ 96.781	€ 125.359
Appartement B, 63 m2	€ 121.944	€ 157.952
Appartement C, 75 m2	€ 145.171	€ 188.038
Rijtjeshuis A, 100 m2	€ 158.974	€ 215.193
Rijtjeshuis B, 107 m2	€ 170.103	€ 223.075
Villa	€ 236.872	€ 343.911

Bron: *Eigen berekening*

### Prijsvergelijking per gemeente

Bij een aantal te onderzoeken gemeenten zijn de grondprijzen bekend. Voor deze gemeenten worden de koopsommen van de verschillende typen BoKlok woningen berekend, de gemeenten waarvan geen informatie bekend is worden buiten beschouwing gelaten. In tabel 7-14 is een overzicht van de koopsommen weergegeven, de volledige berekening is te vinden in bijlage C.

Tabel 7-14: Koopsommen BoKlok woning per woningtype per gemeente, incl. BTW v.o.n.

BoKlok woningtype	Koopsom gemeente Lopik (incl. BTW)	Koopsom gemeente Renswoude (incl. BTW)	Koopsom gemeente Vianen (incl. BTW)
Appartem. A, 50 m <sup>2</sup>	€ 109.951	€ 110.035	€ 107.580
Appartem. B, 63 m <sup>2</sup>	€ 138.538	€ 138.645	€ 135.550
Appartem. C, 75 m <sup>2</sup>	€ 164.926	€ 165.053	€ 161.370
Rijthuis A, 100 m <sup>2</sup>	€ 195.737	€ 195.928	€ 190.390
Rijthuis B, 107 m <sup>2</sup>	€ 203.824	€ 204.015	€ 198.476
Villa 149 m <sup>2</sup>	€ 332.560	€ 324.920	€ 321.864

Bron: Eigen berekening

Om deze koopsommen te kunnen vergelijken met de koopsommen in de markt, is in tabel 7-15 een overzicht gegeven van de marktprijzen in de verschillende gemeenten bij verschillende woningtypen. De marktprijzen zijn afkomstig van [www.funda.nl](http://www.funda.nl), de te koop staande woningen die overeenkomen met een van de BoKlok woningtypen zijn meegenomen. Van de verschillende prijzen is het gemiddelde bepaald. De huizen zijn geselecteerd op type, woonoppervlak en kaveloppervlak.

Tabel 7-15: Overzicht marktprijzen in verschillende gemeenten naar verschillende woningtypen prijzen incl. 10% k.k. (bron: [www.hypotheek.nl/kosten-koper/](http://www.hypotheek.nl/kosten-koper/))

Woningtype	Koopsom gemeente Lopik (incl. BTW)	Koopsom gemeente Renswoude (incl. BTW)	Koopsom gemeente Vianen (incl. BTW)
Appartem. A, 50 m <sup>2</sup>	*	*	*
Appartem. B, 63 m <sup>2</sup>	*	*	*
Appartem. C, 75 m <sup>2</sup>	*	*	€ 236.500
Rijthuis A, 100 m <sup>2</sup>	€ 254.100	€ 290.950	€ 246.400
Rijthuis B, 107 m <sup>2</sup>	€ 254.100	€ 290.950	€ 264.400
Villa 149 m <sup>2</sup>	€ 440.000	€ 410.000	€ 522.500

Bron: [www.funda.nl](http://www.funda.nl) dd. 21-05-2008

\* niet aanwezig

## 7.6 Conclusie

Wordt tabel 7-14 met tabel 7-15 vergeleken, dan valt te concluderen dat op het moment dat de marktprijzen zijn onderzocht er in alle drie de gemeenten weinig tot geen appartementen te koop stonden. Dit kan betekenen dat er erg weinig aanbod van appartementen is, dit geldt in ieder geval voor de gemeente Renswoude (bron: Wegstapel, J. & Potters-Kemp, A. (2008)). Verder is te concluderen dat de BoKlok woningen goedkoper kunnen worden aangeboden dan de marktprijs van bestaande woningen. De BoKlok woningen zijn dan voor starters betaalbaarder. Of de BoKlok woningen met de berekende prijs rendabel zijn hangt af van de werkelijke kosten van de ontwikkeling en bouw van de BoKlok woning. Doordat deze informatie alleen bekend is bij het Zweedse bedrijf BoKlok kunnen daar geen verdere uitspraken over worden gedaan.

Voor starters blijft het ook bij BoKlok woningen moeilijk om een rijtjeshuis te kopen. Ook hier zullen ze aangewezen zijn op de appartementen. De doorstromers hebben meer financiële mogelijkheden en zouden wel een rijtjeshuis of villa kunnen financieren. Hierdoor komen de starterswoningen waar de doorstromers nu nog in wonen vrij, en die kunnen worden gekocht door starters. Hiermee kan de doorstroming worden bevorderd.

In de onderzochte gemeenten wordt verwacht dat er de komende jaren (tot 2010) relatief veel starters zullen zijn, waardoor er ook relatief veel starterswoningen zullen moeten zijn. Voor een deel zal dat nieuwbouw moeten zijn, maar ook voor doorstromers moeten er mogelijkheden zijn om door te stromen. Voor deze twee groepen kunnen BoKlok woningen worden gebouwd. Voor de eerste kopers zullen ze goedkoper zijn dan vergelijkbare bestaande woningen. Wanneer de eerste eigenaar de woning zal verkopen is de kans groot dat de prijs van de woning fors is gestegen door de marktwerking. Om deze prijsstijging te voorkomen, kan men er voor zorgen dat het aanbod van dat type woningen aansluit bij de vraag, in dit geval betekent dat het bouwen van nieuwe goedkope woningen. Ook kan er een organisatie in het leven worden geroepen die zorgt voor de verkoop van de woningen. De eigenaren kopen dan de woning van de organisatie. Wanneer ze de woning willen verkopen, wordt die aan de organisatie terug verkocht voor een geïndexeerde prijs. Deze organisatie kan de woning dan op de markt aanbieden voor een lagere prijs dan vergelijkbare woningen. Hierdoor hebben niet alleen de eerste eigenaren voordeel van de lagere prijs, maar ook de starters die daarna de woningen kopen. Dit kan in stand worden gehouden, tot dat bijvoorbeeld de prijzen van de BoKlok woningen gelijk zijn aan de marktprijs.



## 8 Conclusie en aanbevelingen

De vragen die in de inleiding zijn gesteld, zijn in voorgaande hoofdstukken aan bod gekomen. In de volgende paragraaf worden daaruit conclusies getrokken. Met deze conclusies kan de probleemstelling worden beantwoord die in de inleiding is geformuleerd, deze luidde als volgt:

*Starters op de woningmarkt zitten in een lastige positie, wat is hier de oorzaak van en welke oplossingen zijn er mogelijk? Zou de BoKlok woningen bij kunnen dragen aan een oplossing en is de BoKlok woning haalbaar op de Nederlandse woningmarkt?*

In de tweede paragraaf wordt er ingegaan op de mogelijkheden voor verder onderzoek.

### 8.1 Conclusie

*Wat is het startersprobleem op de Nederlandse koopwoningmarkt?*

Starters op de Nederlandse koopwoningmarkt kunnen met moeite een woning financieren. Dit komt doordat het aanbod van starterswoningen niet voldoende is om in de vraag te voorzien. Dit heeft een prijsopdrijvend effect waardoor het voor starters financieel nog moeilijker wordt om een eerste koopwoning te bekostigen.

De vraag en het aanbod van starterswoningen sluiten niet op elkaar aan. Om de disbalans terug te dringen zullen er meer woningen moeten worden gebouwd in het goedkope en het middeldure segment. Door het bouwen van woningen in het middeldure segment, kan de doorstroming worden bevorderd. Huishoudens die nu een starterswoning bewonen kunnen dan gemakkelijker verhuizen naar een woning in het middeldure segment. Hierdoor komen de starterswoningen vrij. Ook het bouwen van woningen in het goedkope segment zorgt voor een betere balans tussen vraag en aanbod. Er moet per gemeente goed nagegaan worden in welk segment er moet worden gebouwd om de vraag en het aanbod beter op elkaar aan te laten sluiten.

Het aantal huishoudens in Nederland blijft stijgen, met name in de categorie alleenstaanden, eenoudergezinnen en samenwonenden zonder kinderen. De eerste twee categorieën hebben maar één inkomen om een woning te financieren. Ook is er een toename te verwachten in de leeftijdscategorie van 15-29 jaar, de categorie van de starters. Het aandeel starters blijft kwantitatief gelijk, er treedt dus geen verbetering op.

En de vraag naar starters woningen zal dus niet afnemen. Het woningtekort zal daarentegen de komende jaren wel afnemen. Dit kan de indruk wekken dat de starters het gemakkelijker zullen krijgen. Dit is echter alleen het geval als het aanbod in het goedkope en middeldure segment toeneemt. Alleen dan kan er een einde komen aan de prijsstijgingen en kan het voor starters betaalbaarder worden om een eerste woning te kopen. De meeste huizen die gebouwd worden zijn bedoeld voor de kapitaalkrachtigen. Hierdoor sluit het aanbod steeds minder goed aan op de vraag en is de beschikbaarheid van woningen voor starters en alleenverdieners afgenomen.

Niet alleen de huizenprijs speelt een rol bij de betaalbaarheid van woningen, maar ook de hypotheekrente speelt een belangrijke rol. Als de hypotheekrente stijgt, blijft er bij hetzelfde hypotheekbedrag minder over voor de koopsom. Waardoor de keuzemogelijkheden kleiner worden.

*Welk beleid van de overheid heeft invloed op de situatie van de starter?*

Het beleid van de overheid heeft invloed op de situatie van de starter. Het beleid heeft immers invloed op de bouwproductie. De bouw van woningen is niet meer alleen afhankelijk van de gemeente maar is ook afhankelijk van marktpartijen. Deze partijen kunnen niet gedwongen worden om te bouwen. Hierdoor is het noodzakelijk dat de overheid zich blijft bemoeien met de bouw van woningen en dus met de aanbodzijde van de woningmarkt. De overheid heeft tot doelstelling om het woningtekort terug te dringen tot 1,5 % in 2010. Daarvoor moeten de komende jaren 80.000 tot 83.000 woningen per jaar worden gebouwd. De afgelopen jaren lag de bouwproductie lager.

Ook het beleid van de overheid wat betreft de hypotheekrenteaf trek heeft invloed op de situatie van de starter. Starters op de woningmarkt zijn niet beter af als de hypotheekrente wordt afgeschaft. Door het afschaffen van de hypotheekrente hebben huishoudens per maand minder te besteden aan de woning, en dus kunnen minder mensen duurdere huizen betalen. De vraag naar duurdere huizen zal dalen, waardoor ook de prijs zal dalen. Maar doordat meer huishoudens minder te besteden hebben zal de vraag naar goedkope woningen niet minder worden. Er komen immers huishoudens bij die met de hypotheekrenteaf trek een duurdere woning konden betalen en nu aangewezen zijn op het middeldure dan wel het goedkopere segment. De vraag naar goedkopere huizen zal dus stijgen.

*Welke oplossingen zijn er momenteel in de markt voor de starter?*

Om de starter te helpen zijn er financiële regelingen getroffen. Die regelingen hebben tot doel om de starter meer financiële middelen te geven. Hierdoor wordt de groep die een starterswoning vraagt groter, wat tot gevolg heeft dat de huizenprijzen stijgen. De starter van dat moment

heeft wel baad bij de financiële regelingen, maar de starter over een paar jaar heeft er door het prijsopdrijvend effect nadeel van. Om het probleem structureel op te lossen, dan wel te verminderen, zal het aanbod moeten worden vergroot. Zowel in het goedkope als in het middeldure segment. Door in het middeldure segment te bouwen wordt het aanbod vergroot. Huishoudens die nu nog in een woning in het goedkope segment zitten, kunnen dan makkelijker een geschikte woning vinden in het middeldure segment. Hierdoor verlaten zij een starterswoning die weer op de markt komt voor de nieuwe starter. Hierdoor wordt de doorstroming bevorderd en het aanbod van starterswoningen vergroot. Ook het bouwen van woningen in het goedkope segment vergroot het aanbod van starterswoningen.

#### *Wat houdt het concept van de BoKlok woningen in Scandinavië in?*

Het concept van de BoKlok woning combineert kwaliteit met goedkoop wonen. De doelgroep zijn mensen die in de bestaande koopwoningmarkt in Zweden geen of moeilijk een woning kunnen kopen. Het concept is er op gericht om waar mogelijk de kosten van de bouw en ontwikkeling zoveel mogelijk terug te dringen zodat de koopsom van de woning zo laag mogelijk kan worden gehouden. Dit wordt gedaan door het ontwerp zo te maken dat er bij de bouw zo min mogelijk materialen en dergelijke worden verspild.

Er zijn drie woningtypen de appartementen, het rijtjeshuis en de vrijstaande woning. De appartementencomplexen bestaan uit zes appartementen, drie op de begane grond en drie op de eerste verdieping. De grote van de appartementen varieert van 50 tot 75 m<sup>2</sup>. De rijtjeswoningen hebben een oppervlakte van 100 m<sup>2</sup>. Wordt er gekeken naar de type starterswoningen op de Nederlandse koopwoningmarkt dan zijn dat voornamelijk appartementen en rijtjeswoningen.

De verschillende woningtypen hebben verschillende prijzen. Vergelijken we deze prijzen met de gemiddelde prijzen van bestaande woningen in Nederland dan valt te concluderen dat de BoKlok woningen in Zweden goedkoper zijn dan bestaande woningen in Nederland. Het is mogelijk dat de BoKlok woning geschikt is voor de Nederlands koopwoning markt.

#### *Is de BoKlok woning geschikt voor de Nederlandse koopwoningmarkt en kan hij bijdragen aan een oplossing voor het startersprobleem?*

De koopsommen voor de BoKlok woningen zijn berekend voor de Nederlandse markt. De BoKlok woningen vallen in het goedkope en middeldure segment. In het goedkope segment (tot € 200.000) vallen de appartementen, in de Randstad zou de prijs tussen de € 96.781 en de € 188.038 v.o.n. liggen. De rijtjeswoningen zullen tussen de € 158.974 en de € 223.075 v.o.n. gaan kosten. Daarmee vallen deze voor een deel in

het segment van de goedkope woningen en voor het grootste deel in het segment van de middeldure woningen (€ 200.000 tot €330.000). Tenslotte is er de vrijstaande woning, deze zal tussen de € 236.872 en de € 343.911 v.o.n. gaan kosten. Waarmee deze woning in het segment van de middeldure en de dure woningen (boven de € 330.000) valt.

De appartementen en het goedkoopste rijtjeshuis vallen in de prijsklasse die starters kunnen betalen. Deze woningen kunnen worden gebouwd om het aanbod van starterswoningen te vergroten. Daarnaast kunnen de rijtjeswoningen en de goedkoopste vrijstaande woningen worden gebouwd voor het middeldure segment. Dit om het aanbod in het middeldure segment te vergroten en de doorstroming opgang te brengen. Daarmee wordt uiteindelijk ook het aanbod van goedkope woningen vergroot.

Het verschil in prijzen wordt verklaard door de manier van berekenen van de grondprijs. Bij de laagste koopsommen wordt de grond als percentage genomen en bij de hoogste koopsommen als vierkantemeter prijs. Het verschil dat hierdoor tussen de koopsommen ontstaat, kan 30 tot 45% zijn. De grondprijs speelt dus een belangrijke rol in het tot stand komen van de koopsommen. Door het verminderen van de grondkosten door bijvoorbeeld te rekenen met een percentage in plaats van een vierkantemeter prijs, kunnen de koopsommen omlaag worden gebracht. Hierdoor wordt de doelgroep vergroot en kunnen meer huishoudens deze woningen kopen.

In de gemeenten die in dit rapport onderzocht zijn (Lopik, Renswoude en Vianen), is de verwachting dat ze in de top tien van gemeenten zullen staan met het grootste percentage starters. Dit in ieder geval tot 2010. Hierdoor zullen er relatief veel starterswoningen nodig zijn. Het merendeel van deze starterswoningen staan er al, een ander deel zal gebouwd moeten worden. Ook voor de doorstromers zullen er woningen moeten worden gebouwd.

In de gemeenten Lopik, Renswoude en Vianen zijn de koopsommen voor de verschillende BoKlok woningtypen berekend en vergeleken met vergelijkbare woningen die nu op de markt te koop staan. De BoKlok woningen kunnen volgens die berekening goedkoper worden aangeboden dan bestaande woningen. Hier door zijn deze woningen voor starters en doorstromers wel betaalbaar zonder steun van het Rijk.

Voor de starters zijn de appartementen betaalbaar en eventueel het goedkoopste rijtjeshuis. De doorstromers hebben meer financiële middelen en kunnen het rijtjeshuis en eventueel de vrijstaande woning financieren. Hierdoor komen de starterswoningen waar de doorstromers nu nog in wonen vrij, en die kunnen worden gekocht door starters. Hiermee kan de doorstroming worden bevorderd.

Worden de koopsommen vergeleken met de koopsommen van BoKlok woningen in Zweden, dan valt te concluderen dat de koopsommen daar

lager zijn dan in Nederland. In Nederland zijn alleen de appartementen en eventueel het goedkoopste rijtjeshuis voor de starters en dus de lagere inkomens betaalbaar. Kijken we naar Zweden dan zien we dat daar ook het rijtjeshuis voor de lagere inkomens betaalbaar is.

Door het vergroten van het aanbod in het middeldure segment, kunnen huishoudens die nu in een goedkope koopwoning zitten, verhuizen naar een duurdere woning. Zo komen er meer goedkope koopwoningen vrij voor de starters. Gemeenten moeten voor zichzelf bepalen wat voor soort woningen er nodig zijn op de lokale markt. Er moet immers worden gebouwd wat nodig en gewenst is.

Voor de bouw van woningen kunnen de BoKlok woningen een goede oplossing zijn. Ze bieden een goede kwaliteit tegen een lage prijs. Hierdoor kunnen de starters van nu ook deze woningen kopen. Het gevaar bestaat dat wanneer de eerste starters de BoKlok appartementen verlaten de prijzen fors zijn gestegen. Dit kan komen door dat het aanbod niet aansluit bij de vraag wat de prijs opdrijft. Als dit gebeurt, heeft de starter die dan een woning wil kopen weer te maken met onbetaalbare woningen. Om dit te voorkomen kan er een organisatie in het leven worden geroepen voor de verkoop van de woningen. De mensen die een BoKlok woning verlaten, verkopen het aan de organisatie die het vervolgens op de markt brengt. De verkoopprijs kan dan lager worden gehouden dan de marktprijs. Zo hebben ook starters in de toekomst voordeel bij deze woningen.

Met deze conclusie is antwoord gegeven op de probleemstelling. De oorzaken van het startersprobleem op de Nederlandse koopwoningmarkt zijn duidelijk. Er is een disbalans tussen vraag en aanbod. Deze kan alleen structureel worden opgelost door het aanbod te vergroten. Met tijdelijke oplossingen zoals financiële steun zijn alleen de starters van dit moment geholpen. De starters in de toekomst ondervinden er alleen nadelige gevolgen van door het prijsopdrijvend effect.

Om het aanbod structureel te vergroten zal er in het goedkope en het middeldure segment moeten worden gebouwd. Hiervoor is de BoKlok woning geschikt. Ze kunnen tegen een lagere prijs in de markt worden gezet, wat ook voor de starter van nu gunstig is. Door het bouwen van extra woningen wordt het aanbod vergroot, hier heeft de starter in de toekomst voordeel van.

## 8.2 Aanbevelingen

Er zijn verschillende onderzoeken die naar aanleiding van dit rapport kunnen worden uitgevoerd. Verder onderzoek is voornamelijk marktgericht.

Ten eerste zal de exacte prijs voor de BoKlok woningen moeten worden vastgesteld. Hiervoor is informatie nodig die alleen het bedrijf BoKlok AB in Zweden bezit. Met deze daadwerkelijke prijs kan worden berekend of de het financieel haalbaar is om deze woningen te bouwen.

Ten tweede moeten er geschikte locaties worden gezocht voor de BoKlok woningen. Welke gemeenten hebben interesse en hebben ze ook daadwerkelijk baat bij de bouw van deze woningen. Als het antwoord daarop 'ja' is kan binnen de gemeente naar een locatie worden gezocht en kan het project financieel in kaart worden gebracht.

Ten derde, in paragraaf 7.5 wordt gesproken over een organisatie die zich bezig houdt met de koop en verkoop van de BoKlok woningen. Een dergelijk organisatie koopt de woning dan tegen een geïndexeerde prijs van de bewoners om hem vervolgens op de markt aan te bieden tegen een lagere prijs dan de marktwaarde. Op deze manier hebben niet alleen starters op dit moment voordeel van de lagere prijs. Maar wordt dit voordeel ook voor starters in de komende jaren gewaarborgd. Er kan onderzoek worden gedaan naar het type organisatie wat hiervoor geschikt is. Hoe moet de organisatie worden vorm gegeven, wat zijn de taken, hoe lang zal de organisatie bestaan om de koop en verkoop te regelen. Het is de bedoeling dat deze organisatie maar een beperkte periode nodig is. Als het aanbod en de vraag meer in balans zijn. Zullen de marktprijzen en de prijzen van BoKlok woningen dichterbij elkaar komen te liggen. Op den duur is deze organisatie dan overbodig.

## Literatuurlijst

### Data bestanden

CBS (2008)

ABF Research – Primos prognose (2007)

### Informanten

Avest, ter, M. gemeente Rhenen, 21 mei 2008.

Bosman, A.W. Medewerker Grondzaken, gemeente De Ronde Venen, 13 mei 2008.

Foppen, H. gemeente Vianen, 16 mei 2008.

Hotz, M. Strategic Product Manager BoKlok AB, april/mei 2008.

Lehmann, H.W. gemeentesecretaris gemeente Renswoude, gesprek op 10 juni 2008.

### Internetbronnen

[hbo-kennisbank.uvt.nl/cgi/av/show.cgi?fid=332](http://hbo-kennisbank.uvt.nl/cgi/av/show.cgi?fid=332)

[hypotheek.qasa.nl/kosten-koper/](http://hypotheek.qasa.nl/kosten-koper/)

[www.boklok.com/Sverige/](http://www.boklok.com/Sverige/)

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

[www.bouw-uw-eigen-huis.nl/bouwbudget-bouwbegroting-bouwkosten.html](http://www.bouw-uw-eigen-huis.nl/bouwbudget-bouwbegroting-bouwkosten.html)

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

[www.funda.nl](http://www.funda.nl) dd. 21-05-2008

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

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

[www.kei-centrum.nl](http://www.kei-centrum.nl)

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

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

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

## Literatuur

- Briene, M. et al. (2005). Effecten beperking fiscale aftrek hypotheekrente. *Ecorys Nederland BV*, Rotterdam: 31 augustus 2005.
- Cremers. G. (2006). Een renteloze lening helpt starters niet; Het echte probleem is: te weinig woningen. *NRC.NEXT*, 21 maart 2006.
- Dagblad Tubantia/Twentsche Courant (2006). *GroenLinks wil aantrekkelijke startersleningen voor 1 januari invoeren*. 30 augustus 2006.
- De Gelderlander (2005). *Koophuis te duur voor veel starters*. 17 oktober 2005.
- De Hypotheker (z.j.). *Woonstartboek, startproblemen op de woningmarkt*.
- Haagsche Courant (2003). *Daling huizenprijs helpt starter niet*. 10 april 2003.
- Have, ten, F. et al. (2007), *Gemeente Governance Grond(ig) beleid, Grondbeleid, grondexploitaties en grondbedrijven grondig bekeken*, Rotterdam: Deloitte eerste druk.
- Heere, L. (2004). Goedkoop lenen voor starters. *BN/DeStem*, 30 november 2004.
- Heijden, van der, H. et al (2005). *Prijkskolom Nieuwbouwwoningen*. Delft: Onderzoeksinstituut OTB Technische Universiteit Delft.
- Heijden. van der, H., Groetelaers. D. en Vries. De, P. (2006). *Wegwijs in de grondprijs, (on)mogelijkheden om gronduitgifteprijsen voor woningbouw te monitoren*. Delft: Onderzoeksinstituut OTB Technische Universiteit Delft, 28 april 2006.
- Het Financieel Dagblad (2007). *Kritiek van banken op leningen voor starters*, 22 januari 2007.
- Kadaster (2008), *Kwartaalbericht 1<sup>ste</sup> kwartaal 2008*.
- Karman. J. (2007). Goedkope woningen komen maar zelden op de markt. *De Volkskrant*, 28 maart 2007.
- Knoop, B. (2006). Startersfonds lost niks op - Roep om meer huizen om huizenmarkt weer vlot te trekken. *AD/Algemeen Dagblad*, 7 oktober 2006.
- Knopper. S. (2006). Positie starter op woningmarkt verslechterd. *De Volkskrant*, 8 juli 2006.
- Magnuson, E. (2007), Een merk in de huizenmarkt. *BuildingInnovation 2* (7), pp. 48-50.
- Magnusson, E. (2008). *The BoKlok concept, Fact sheet*. BoKlok AB.
- NVB, Nederlandse Vereniging voor ontwikkelaars & bouwondernemers, *Thermometer koopwoningen*, voorjaar 2008.



- NVM (2007). *Analyse ontwikkeling woningmarkt 3<sup>de</sup> kwartaal 2007*, Nederlandse Vereniging voor Makelaars.
- NVM (2008). *Analyse woningmarkt cijfers eerste kwartaal 2008*, Nederlandse vereniging van Makelaars.
- Pernot, M. (2006). Renteloze lening helpt starters niet echt. *Dagblad Tubantia/Twentsche Courant*, 20 mei 2006.
- Provinciale Zeeuwse Courant (2005a). *Kritiek op Kamersteun aan jonge huizenkoper*. 8 november 2005.
- Provinciale Zeeuwse Courant (2005b). *Plannen voor hulp aan starters*. 7 mei 2005.
- Sociaal en Cultureel Planbureau (2005). *De sociale staat van Nederland 2005*. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.
- Steehouder, M et al. (1999). *Leren communiceren, Handboek voor mondelinge en schriftelijke communicatie*. Groningen: Wolters-Noordhoff. Vierde geheel herziene druk.
- Trouw (2006). *Groot gebrek aan starterswoningen*. 14 november 2006.
- Vermeer. O. (2007). Tobben op de huizenmarkt; Drie redenen waarom de starter het moeilijk heeft. En drie waarom dat óók zijn eigen schuld is. *NRC.NEXT*, 12 maart 2007.
- Vollaard. B. (2006a). Beperking hypotheekaf trek verdeelt academici. *NRC Handelsblad*, 9 december 2006.
- Vollaard. B. (2006b). Lage renteaftrek dode mus; Starters op woningmarkt niet in de plus. *NRC.NEXT*, 5 december 2006.
- Vollaard. B. (2007). Het Nederlandse woningtekort? Dat stelt weinig voor. *NRC Handelsblad*, 4 augustus 2007.
- Voorn, E. (2007). Alleen kwaliteit redt de markt. *AD/Algemeen Dagblad*, 18 juni 2007.
- VROM (2000). *Nota: mensen, wensen, wonen*. Den Haag: Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer.
- VROM (2001). *Nota grondbeleid: Op grond van nieuwe beleid*. Den Haag: Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer.
- VROM (2006). *Nota Ruimte: Ruimte voor ontwikkeling, Katern over nieuw ruimtelijk beleid in 2006*. Den Haag: Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer.
- VROM (2006a). *Ruimte geven, bescherming bieden; Een visie op de woningmarkt*. Den Haag: Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer.
- VROM (2006b). *Woningmarktverkenningen, socrates 2006*. Den Haag: Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer.

## LITERATUURLIJST

---

VROM (2007). *Primos Prognose 2007, De toekomstige ontwikkeling van bevolking, huishoudens en woningbehoefte*. Den Haag: Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer.

Wegstapel, J. & Potters-Kemp, A. (2008). *Investeren in jong bloed, Woonvisie van de gemeente Renswoude 2008-2020*. Houten: Laagland'advies.