



Starters in Groningen

op zoek naar luchtkastelen?

Starters in Groningen: op zoek naar luchtkastelen?

Auteur:

ing. Marcel Visser

Opleiding:

Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Master Vastgoedkunde

Begeleiding:

Rijksuniversiteit: dr. P.R.A. Terpstra
Nijestee: ir. R. Bouma

Nijestee i



rijksuniversiteit
groningen

Inhoudsopgave

Voorwoord	7
Samenvatting	9
Lijst met tabellen en figuren	13
1 Inleiding	15
1.1 Aanleiding.....	15
1.2 Probleemstelling, doelstelling en vraagstelling.....	15
1.2.1 Probleemstelling	16
1.2.2 Doelstelling	16
1.2.3 Vraagstelling.....	16
1.3 Definiëring begrippen.....	16
1.3.1 Starter.....	16
1.3.2 Overige begrippen	17
1.4 Relevantie	18
1.4.1 Praktische relevantie.....	18
1.4.2 Theoretische relevantie.....	18
1.5 Onderzoekopzet	18
1.5.1 Soort onderzoek	18
1.5.2 Onderzoeksmethodologie	19
1.5.3 Aanpak	19
1.6 Leeswijzer	21
1.7 Samenvatting.....	21
2 Theoretisch kader	23
2.1 Starters op de woningmarkt	23
2.1.1 Definiëring	23
2.1.2 Starterstypologie.....	24
2.2 De woningmarkt.....	26
2.2.1 De woningmarkt vanuit de theorie.....	26
2.2.2 Dynamiek op de woningmarkt.....	29
2.3 Ontwikkeling woningbehoefte starters	31
2.3.1 Ontwikkeling van de kwantitatieve woningbehoefte in het algemeen	31
2.3.2 Ontwikkeling van de kwalitatieve woningbehoefte in het algemeen.....	33
2.3.3 Ontwikkeling van de woningbehoefte van starters	33
2.4 Samenvatting.....	34
3 De ontwikkeling van starters op de woningmarkt	35
3.1 Starters door de jaren heen	35
3.1.1 Aantallen starters.....	35
3.1.2 Kenmerken starters.....	36
3.2 Prognose van aantallen starters tot en met 2010 voor de gemeente Groningen	39
3.2.1 Bepaling urgente starters volgens de Primos Prognose.....	39
3.2.2 Urgente starters vanuit het ouderlijk huis	40
3.2.3 Urgente starters vanuit een onzelfstandige woning.....	40
3.2.4 Semi-starters	42
3.2.5 Potentiële starters.....	43
3.3 De prognose voor de gemeente Groningen vergeleken met Amsterdam en Utrecht...44	
3.4 Woonwensen van starters	45
3.4.1 Verschillende typen starters.....	45
3.4.2 Woonwensen per type starter	46

3.4.3 Woonwensen van starters en doorstromers vergeleken.....	48
3.5 Samenvatting.....	51
4 De woningvoorraad in de gemeente Groningen.....	53
4.1 De woningvoorraad in de gemeente Groningen door de jaren heen	53
4.2 De voor starters geschikte woningvoorraad in de gemeente Groningen	55
4.2.1 Geschiktheid van de huursector voor starters	55
4.2.2 Geschiktheid van de koopsector voor starters.....	56
4.3 De ontwikkeling van de woningvoorraad in de gemeente Groningen tot en met 2010.....	58
4.3.1 Regiovisie Groningen - Assen.....	58
4.3.2 Nieuw Lokaal Akkoord	58
4.3.3 Woningbouwplanning gemeente Groningen 2007 tot en met 2015	59
4.4 De betaalbaarheid en toegankelijkheid van de woningvoorraad voor starters.....	59
4.4.1 Betaalbaarheid en toegankelijkheid van de koopsector.....	59
4.4.2 Betaalbaarheid en toegankelijkheid van de huursector	61
4.4.3 Potentieel tekort en overschot aan woningen per woonmilieu	63
4.5 Samenvatting.....	64
5 Starters versus de bestaande woningvoorraad	66
5.1 Match en mismatch bestaande woningvoorraad met woonwensen van starters	67
5.1.1 Voldoet het aanbod in de huursector aan de wensen van starters?	67
5.1.2 Voldoet het aanbod in de koopsector aan de wensen van starters?.....	68
5.1.3 Mismatch tussen vraag en aanbod	68
5.1.4 Mismatch nader bekeken	69
5.2 Aanpakken van de mismatch tussen vraag en aanbod	70
5.3 Visie professionals op de situatie van starters op de woningmarkt in Groningen	72
5.4 Samenvatting.....	73
6 Conclusie.....	75
6.1 Algehele conclusie.....	75
6.2 Aanbevelingen voor nader onderzoek	76
Literatuurlijst.....	77
Bijlagen.....	81
Bijlage I Woonwensen van starters in Groningen.....	83
Bijlage II Aangepaste WOZ-waarden	85

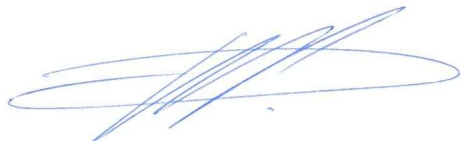
Voorwoord

De situatie van starters op de woningmarkt is een thema waarover tegenwoordig veel geschreven en gepraat wordt. Iedereen vindt er wel wat van. Bij de berichtgeving in de media blijft het vaak bij algemene uitspraken zonder echte onderbouwing. Ook spreken berichten elkaar vaak tegen. Hierdoor wordt het er natuurlijk niet duidelijker op. Zo vond ook woningcorporatie Nijestee. De vraag die binnen Nijestee rees was in hoeverre de bestaande woningvoorraad in Groningen voorziet in de kwantitatieve en kwalitatieve woonwensen van starters in Groningen. Om een antwoord te krijgen op deze vraag heb ik besloten mijn afstudeeronderzoek hieraan te wijden. Dit afstudeeronderzoek dient als afronding van de Master Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen. Ik hoop met dit onderzoek meer inzicht verschaft te hebben over hoe de starter op de woningmarkt in Groningen ervoor staat.

In het onderzoek is eerst gekeken wat een starter nou precies is en wat voor kenmerken een starter heeft. Daarna is een prognose gemaakt van de kwantitatieve en kwalitatieve woonwensen van starters in de gemeente Groningen per jaar tot en met 2010. Deze woonwensen zijn vervolgens vergeleken met de bestaande woningvoorraad in de gemeente Groningen. Hieruit is naar voren gekomen in hoeverre de bestaande woningvoorraad voorziet in de kwantitatieve en kwalitatieve woonwensen van starters. In de gevallen waar een mismatch optreedt, is aangegeven hoe dit verholpen kan worden.

Dit afstudeeronderzoek had ik nooit geheel alleen kunnen doen. Ik wil daarom iedereen heel erg bedanken die mij geholpen heeft met de totstandkoming van dit onderzoek. Mijn dank gaat uit naar Nijestee waar ik de ruimte gekregen heb om mijn onderzoek uit te voeren. Binnen Nijestee wil ik vooral mijn begeleider dhr. Bouma bedanken voor zijn kritische blik, opbouwende feedback en vooral plezierige begeleiding. Dit geldt evenzo voor dhr. Terpstra die mij begeleid heeft vanuit de universiteit.

Ik wens u veel leesplezier!



Marcel Visser
Groningen, augustus 2008

Samenvatting

Het onderzoek

Over de positie van de starter op de woningmarkt in Groningen is niet veel bekend. Het blijft bij gissen. Het doel van dit onderzoek is om daarover duidelijkheid te scheppen. Duidelijkheid over in hoeverre de bestaande woningvoorraad in de huur- en in de koopsector voldoet aan de kwantitatieve en kwalitatieve vraag van starters op de woningmarkt in de gemeente Groningen tot en met 2010. Het onderzoek is zowel kwalitatief als kwantitatief van aard en heeft een beschrijvend, toetsend en actiegericht karakter. Het gebrek aan informatie over starters op de woningmarkt in Groningen heeft ertoe geleid dat er nogal wat aannames en herleidingen nodig waren.

Theoretisch kader

De in dit onderzoek gehanteerde definitie van het begrip starter luidt als volgt: *een huishouden dat voor de verhuizing niet zelfstandig woont en na de verhuizing hoofdbewoner van een woning is*. Naast starters zijn er ook nog semi-starters. Deze worden als volgt gedefinieerd: *een huishouden dat voor en na de verhuizing zelfstandig woont, maar waarvan de vorige woning niet beschikbaar is voor de woningmarkt*. De groep starters kan vervolgens opgedeeld worden in urgente starters en potentiële starters. Urgente starters zijn starters die binnen twee jaar een zelfstandige woning willen betrekken en ook voldoende actief op zoek zijn naar een woning. Ook zijn ze bereid binnen een jaar een woning te accepteren. Potentiële starters willen ook graag binnen twee jaar een zelfstandige woning betrekken, maar zijn niet actief op zoek. Omdat niet elke starter dezelfde kenmerken en woonwensen heeft is de starterspopulatie in Groningen onderverdeeld in verschillende typen starters.

De ontwikkeling van starters op de woningmarkt

Wanneer naar de kenmerken van starters gekeken wordt is te zien dat starters steeds vaker alleen gaan wonen. Ook is de woonquote van starters in de loop der jaren aanzienlijk toegenomen. Dit betekent dat starters een groter deel van hun inkomen kwijt zijn aan woonlasten. Tussen de starters die starten in de huursector en starters die starten in de koopsector zitten ook een aantal verschillen. Het gemiddeld besteedbaar inkomen van starters in de huursector ligt aanmerkelijk lager dan dat van degenen die starten in de koopsector. Wanneer starters vergeleken worden met doorstromers blijkt dat starters over het algemeen jonger zijn en minder te besteden hebben. Ook ligt de woonquote van starters hoger dan die van de doorstromers. Voor de prognose van het aantal urgente starters in Groningen per jaar tot en met 2010 is uiteindelijk alleen het aantal urgente starters vanuit de gemeente Groningen in kaart gebracht. Cijfers over aantallen urgente starters die in de gemeente Groningen willen starten en dat doen vanuit een andere gemeente zijn niet bekend. Voor de gemeente Groningen komt het aantal urgent startende huishoudens uit op 3.500 per jaar tot en met 2010. Deze groep bestaat uit jongeren die vanuit het ouderlijk huis verhuizen naar een zelfstandige woning, en jongeren die verhuizen vanuit een onzelfstandige woning naar een zelfstandige woning. Deze laatste groep beslaat het grootste gedeelte van het totaal. Naast de 3.500 urgente starters zijn er in de gemeente Groningen gemiddeld per jaar ook 125 urgente semi-starters op zoek naar een woning. De groep potentieel startende huishoudens in de gemeente Groningen wordt geschat op ongeveer 11.000. Om de woonwensen van starters in kaart te brengen is de starterspopulatie verdeeld in verschillende typen starters. Elk type starter heeft weer eigen woonwensen. Toch geeft 53% van de starters de voorkeur aan het stedelijk vooroorlogs woonmilieu, 56% koopt het liefste een woning en 55% woont het liefste in een meergezinswoning. Uit een vergelijking

van de woonwensen van starters met de woonwensen van doorstromers blijkt dat de woonwensen van starters over het algemeen bescheidener zijn.

De woningvoorraad in de gemeente Groningen

De woningvoorraad in de gemeente Groningen bestond in 2007 uit ongeveer 83.000 zelfstandige woningen en ongeveer 20.000 onzelfstandige woningen. Het aantal onzelfstandige woningen is de afgelopen jaren aanzienlijk gegroeid. Starters die op zoek zijn naar een huurwoning kunnen terecht in de sociale huursector. Ook het gedeelte van de huursector dat tussen de sociale huursector en de vrije sector ligt is voor starters over het algemeen bereikbaar. De verdeling van het corporatiebezit over de stad sluit aan bij de woonwensen van starters ten aanzien van de locatie. Voor de starters die een woning willen kopen zitten er grote verschillen in de bestedingsruimte. Ongeveer 30% van de starters heeft tot € 150.000 te besteden (goedkope segment), van 40% van de starters reikt het budget tot € 200.000 (betaalbare segment) en 30% kan nog meer betalen (dure segment). Als naar de marktwaarde van de voorraad koopwoningen gekeken wordt valt op dat bij de eengezinswoningen meer dan de helft in het dure segment valt. Ongeveer 14% van de eengezinswoningen valt in het goedkope segment. Dit komt neer op ruim 3.100 woningen. Voor wat betreft de meergezinswoningen ligt het iets anders. Hier bevindt bijna de helft van de woningen zich in het goedkope segment. Het dure segment is hier met ongeveer een kwart van de meergezinswoningen ondervertegenwoordigd. In absolute cijfers zijn dit ongeveer 2.800 woningen. Het merendeel van de koopwoningen bevindt zich in de wijken buiten het centrum. In het centrum en aan de rand van het centrum is er echter ook aanbod. De koopsector in de gemeente Groningen blijkt in vergelijking met de rest van Nederland voor starters over het algemeen goed toegankelijk en betaalbaar. Dit geldt echter niet voor de gehele koopsector. Voor de huursector geldt dat de sociale huurwoningen over het algemeen goed betaalbaar zijn voor starters. De toegankelijkheid is minder goed vanwege de lange wachttijd om voor een sociale huurwoning in aanmerking te komen.

Starters versus de bestaande woningvoorraad

Uit de vergelijking van de kwantitatieve en kwalitatieve woonwensen van starters met het aanbod in de bestaande woningvoorraad in de gemeente Groningen is gebleken dat vraag en aanbod niet altijd goed op elkaar aansluiten en dat er sprake is van een aantal mismatches. Niet al deze mismatches zijn zodanig ernstig dat er actie voor ondernomen moet worden. Soms zijn de woonwensen van starters namelijk niet reëel of haalbaar. In andere gevallen is het wel noodzakelijk dat er wat moet gebeuren. Ten eerste moet de wachttijd voor een sociale huurwoning verkort worden. Dit kan gerealiseerd worden door de doorstroming op gang te brengen. Hiervoor moet gericht bijgebouwd worden. Om de doorstroming vanuit de sociale huursector op gang te brengen moet in ieder geval het aanbod van eengezins koopwoningen in het goedkope segment en meergezins koopwoningen in het betaalbare segment groter worden. Dit komt ook ten goede aan de starters die graag een woning willen kopen. Het vergroten van dit aanbod kan mede gedaan worden door ook de bewoners vanuit deze woningen door te laten stromen. Hiervoor moet vooral in het betaalbare en dure koopsegment gebouwd worden. Ter bevordering van de doorstroming vanuit de sociale huursector moeten er ook huurwoningen in het betaalbare en dure segment toegevoegd worden aan de woningvoorraad. Voor de huurwoningen gaat het vooral ook om het huursegment tussen de sociale en de vrije sector. Ook moet het kwantitatieve tekort aan goedkope eengezins koopwoningen en betaalbare en dure meergezins koopwoningen aangepakt worden. Dit kan deels door de doorstroming op gang te brengen en door specifiek voor starters te bouwen. Verder dient er specifiek voor starters gebouwd te worden in het centrum stedelijk woonmilieu. Het gaat hier om meergezins koopwoningen in het goedkope tot en met het dure segment. Naast het vergroten van de

woningvoorraad door het bouwen van nieuwe woningen kan ook het verkopen van corporatiewoningen de kwantitatieve tekorten terugdringen. Er moet wel opgepast worden dat de tekorten zich niet verplaatsen van de koopsector naar de huursector. Tot slot kunnen subsidies die worden verstrekt door de overheid en de gemeente de bestedingsruimte van koopstarters vergroten zodat er indirect meer aanbod gecreëerd wordt. De positie van de minder bedeelde starters op de woningmarkt in de gemeente Groningen is niet rooskleurig. Deze starters zijn veelal aangewezen op de sociale huursector en de wachttijden voor een sociale huurwoning zijn erg lang. Starters met meer bestedingsruimte moeten over het algemeen wel een geschikte woning kunnen vinden al lukt dat misschien niet direct. Vooral niet in de segmenten waar nu sprake is van een tekort. De situatie is dus niet zo dramatisch dat er starters zonder dak boven hun hoofd komen te zitten. Om de kansen voor starters op de woningmarkt groter te maken moet in de toekomst meer aandacht aan deze groep besteed worden.

Lijst met tabellen en figuren

Tabellen

Tabel 1.1: Onderzoeksopzet: aanpak	19
Tabel 2.1: Schematische weergave van de woningmarkt	26
Tabel 3.1: Kenmerken van starters door de jaren heen	36
Tabel 3.2: Berekening aantal woningbehoevende huishoudens	39
Tabel 3.3: Woningbehoevende huishoudens en urgente starters voor de gemeente Groningen	40
Tabel 3.4: Aantallen semi-starters voor de gemeente Groningen volgens de Primos Prognose	42
Tabel 3.5: Aantallen urgente starters voor de gemeente Groningen voor 2006 tot en met 2010	42
Tabel 3.6: Verhoudingsgetal potentiële starters / urgente starters	43
Tabel 3.7: Aantallen urgente starters in verschillende steden en Nederland	44
Tabel 3.8: Urgente starters en huishoudens vrijwillig in niet woning als % van het totaal aantal huishoudens	45
Tabel 3.9: Kenmerken van de verschillende typen starters	46
Tabel 3.10: Woonwensen jeugdige mobiel	46
Tabel 3.11: Woonwensen jonge traditioneel	47
Tabel 3.12: Woonwensen laatbloeier	47
Tabel 3.13: Woonwensen klimmer	47
Tabel 3.14: Woonwensen vliegende starter	47
Tabel 3.15: Woonwensen herstarter	48
Tabel 3.16: Woonwensen bemiddelde herstarter	48
Tabel 4.1: Zelfstandige- en onzelfstandige woningvoorraad gemeente Groningen	53
Tabel 4.2: Zelfstandige woningvoorraad gemeente Groningen naar eigenaar	53
Tabel 4.3: Zelfstandige woningvoorraad gemeente Groningen naar type woning	54
Tabel 4.4: Zelfstandige woningvoorraad gemeente Groningen naar woningoppervlak	54
Tabel 4.5: Huurprijsklassen (2007) op basis van de voorraad van Woningnet 2007/2008	55
Tabel 4.6: Aantal corporatiewoningen gemeente Groningen (2007) opgedeeld naar type en grootte	55
Tabel 4.7: Aantal koopwoningen gemeente Groningen (2007) opgedeeld naar prijssegment	57
Tabel 4.8: Aanbod van koopwoningen vergeleken met de vraag van starters op jaarbasis	61
Tabel 4.9: Gegevens Woningnet: aantal woningzoekenden en verhuringen	62
Tabel 4.10: Gegevens Woningnet: slaagkansen	62
Tabel 4.11: Potentieel tekort en overschot aan woningen per woonmilieu in de gemeente Groningen	63
Tabel 5.1: Tekorten bestaande woningvoorraad gemeente Groningen vanuit het oogpunt van starters	69

Figuren

Figuur 1.1: Conceptueel model	20
Figuur 2.1: Onderverdeling starters	25
Figuur 2.2: Migratie tussen woningmarktgebieden	30
Figuur 2.3: Normatieve wooncarrière van de starter	30
Figuur 2.4: Invloed van doorstroming op de woningmarkt	31
Figuur 3.1: Starters en urgente starters, 1986-2006	35
Figuur 3.2: Starters en doorstromers naar leeftijd, 2006	37
Figuur 3.3: Starters en doorstromers naar inkomensniveau, 2006	37
Figuur 3.4: Huurquote en koopquote starters en doorstromers, 1986-2006	38
Figuur 3.5: Verdeling starters naar startmotieven, 2006	38
Figuur 3.6: Aantal verhuizingen van een onzelfstandige- naar een zelfstandige woning binnen Groningen	41
Figuur 3.7: Woonwensen van starters en doorstromers ten aanzien van het type woning, 2006	48
Figuur 3.8: Woonwensen van starters en doorstromers ten aanzien van eigendom en prijsklasse, 2006	49
Figuur 3.9: Woonwensen van starters en doorstromers ten aanzien van het woonmilieu, 2006	49
Figuur 3.10: Voorkeur van starters en doorstromers voor nieuwbouw per woonmilieu, 2006	50
Figuur 3.11: Woonwensen van starters en doorstromers ten aanzien van woonoppervlak, 2006	50
Figuur 3.12: Maximaal te betalen huurprijs per m2 door starters en doorstromers, 2006	51
Figuur 4.1: Verdeling corporatiewoningen over Groningen	56
Figuur 4.2: Verdeling koopwoningen over Groningen	57
Figuur 4.3: Toegankelijkheid van de koopsector in Nederland	60
Figuur 4.4: Concurrentie (links) en betaalbaarheid (rechts) van koopwoningen voor koopstarters, 2006	60

1 Inleiding

In het eerste hoofdstuk van deze scriptie wordt weergegeven wat er onderzocht is en waarom en hoe dat gedaan is. Zo wordt in de eerste paragraaf de aanleiding voor dit onderzoek behandeld. In paragraaf 1.2 komen de probleemstelling, doelstelling en vraagstelling aan bod. Paragraaf 1.3 verheldert enkele gehanteerde begrippen. Vervolgens wordt in paragraaf 1.4 zowel de praktische als de wetenschappelijke relevantie besproken. In paragraaf 1.5 wordt achtereenvolgens uiteengezet tot wat voor soort onderzoek dit onderzoek gerekend kan worden, de onderzoeksmethodologie en de aanpak. Tot slot dient paragraaf 1.6 als leeswijzer voor deze scriptie.

1.1 Aanleiding

“Kabinet maakt het starters op de woningmarkt steeds moeilijker” (Het Financieel Dagblad, 2007), “Starters op de huizenmarkt zielig? Dat valt best wel mee” (Elsevier, 2007), “NVM waarschuwt dat starters de woningmarkt niet opkomen” (Trouw, 2006), “Geen reden tot paniek omtrent situatie starters” (Wegwijs, 2007).

De berichtgeving in de media rond de situatie van starters op de woningmarkt in Nederland is erg tegenstrijdig zoals wel blijkt uit de bovenstaande krantenkoppen. Toch overheerst de negatieve toon en leggen veel kranten en tijdschriften de nadruk op hoe moeilijk de starters op de woningmarkt het wel niet hebben. Vaak blijft het bij loze kreten zonder degelijke onderbouwing. Hierdoor wordt het beeld over de situatie van starters op de woningmarkt natuurlijk niet duidelijker en is het lastig te bepalen of er nou actie ondernomen moet worden, of dat er niets aan de hand is.

Dit geldt ook zeker voor de stad Groningen. Ook hier is het niet duidelijk hoe de starter er voor staat en of er genoeg betaalbare woningen zijn die aan de wensen van de starters voldoen. Voor de stad Groningen is hier geen enkel onderzoek aan gewijd. Toch is het erg belangrijk om dit te weten. De instroom van starters is van groot belang voor het goed functioneren van de woningmarkt en dus ook voor de woningmarkt in de gemeente Groningen (Brounen & Neuteboom, 2006a). Als er tekorten zijn is het zaak dat partijen als de gemeente Groningen, de woningcorporaties en commerciële projectontwikkelaars hier op inspelen.

Het is daarom zaak om een duidelijk beeld te krijgen van hoe groot de groep starters is in de gemeente Groningen en wat deze starters wensen. Vervolgens kan onderzocht worden of de wensen van de starters vervuld kunnen worden door middel van de woningen in de bestaande woningvoorraad. Het resultaat hiervan bepaalt of gekeken moet worden om een eventuele mismatch tussen vraag en aanbod op te vullen door middel van aanpassingen in de bestaande voorraad, of uiteindelijk nieuwbouw.

1.2 Probleemstelling, doelstelling en vraagstelling

Uit de in de vorige paragraaf beschreven aanleiding komt naar voren waarom dit onderzoek van belang is. In deze paragraaf wordt de probleemstelling en het precieze doel van dit onderzoek beschreven. Om een goed antwoord te kunnen krijgen op de probleemstelling zijn onderzoeksvragen opgesteld.

1.2.1 Probleemstelling

Vanuit de aanleiding van dit onderzoek is gekomen tot de volgende probleemstelling. In hoeverre voldoet de bestaande woningvoorraad in de huur en in de koopsector aan de kwantitatieve en kwalitatieve vraag van starters op de woningmarkt in de gemeente Groningen voor de periode van nu tot en met 2010? In welke mate en in welke vorm moet een eventuele mismatch opgevuld worden door aanpassingen in de bestaande voorraad of uiteindelijk nieuwbouw?

1.2.2 Doelstelling

Het doel van dit onderzoek is om duidelijkheid te scheppen over de situatie van starters op de woningmarkt in de gemeente Groningen. Duidelijkheid over in hoeverre de bestaande woningvoorraad in de huur- en in de koopsector voldoet aan de kwantitatieve en kwalitatieve vraag van starters op de woningmarkt in de gemeente Groningen tot en met 2010. Hieruit blijkt of gekeken moet worden om een eventuele mismatch op te vullen door aanpassingen in de bestaande voorraad, of uiteindelijk nieuwbouw.

1.2.3 Vraagstelling

Om een goed antwoord te krijgen op de probleemstelling zijn een aantal onderzoeksvragen uitgewerkt. De onderzoeksvragen dienen tevens ter structurering van de scriptie. De onderzoeksvragen zijn per hoofdstuk aangegeven.

Hoofdstuk 2: *Theoretisch kader*

1. Wat is een starter op de woningmarkt en wat zijn de kernmerken van deze starter?
2. Welke factoren hebben een grote invloed op het aantal starters op de woningmarkt?

Hoofdstuk 3: *De ontwikkeling van starters op de woningmarkt*

3. Hoe hebben de aantallen starters en de kenmerken van de starters zich door de jaren ontwikkeld in Nederland en specifiek in de gemeente Groningen?
4. Hoe ziet de prognose van het aantal starters in de gemeente Groningen tot en met 2010 eruit?
5. Hoe ziet de prognose voor de gemeente Groningen eruit vergeleken met de prognoses voor de gemeenten Amsterdam en Utrecht?
6. Wat zijn de wensen van starters in de gemeente Groningen?

Hoofdstuk 4: *De woningvoorraad in de gemeente Groningen*

7. Welk deel van de bestaande woningvoorraad in de gemeente Groningen is geschikt voor starters en wat is de ontwikkeling van deze voorraad door de jaren?
8. Hoe ziet de ontwikkeling van deze voorraad tot en met 2010 eruit?
9. In welke mate is de bestaande woningvoorraad in de gemeente Groningen op dit moment betaalbaar en toegankelijk voor starters?

Hoofdstuk 5: *Starters versus de bestaande woningvoorraad*

10. In welke mate voldoet de bestaande woningvoorraad (huur / koop) in de gemeente Groningen in kwantitatief en kwalitatief opzicht aan de vraag van starters?
11. Welke aanpassingen aan de bestaande voorraad zijn nodig en mogelijk om de eventuele mismatch volgens onderzoeksvraag 10 op te vullen?
12. Moet er nieuw gebouwd worden om een eventuele mismatch tussen vraag en aanbod op te vullen? Zo ja, wat moet er dan gebouwd worden?

1.3 Definiëring begrippen

1.3.1 Starter

Het begrip starter is op verschillende manieren te definiëren. Voor dit onderzoek is de definitie van het begrip starter gebruikt zoals die is weergegeven in de Begrippenlijst

Kernpublicatie Woononderzoek Nederland 2006 (VROM, 2006). Bij de definitie is onderscheid gemaakt tussen starters en semi-starters, ook wel herstarters genoemd. De definitie van het begrip starter luidt als volgt:

Een huishouden dat voor verhuizing niet zelfstandig woonde en na verhuizing hoofdbewoner van een woning is.

Dit kan op de volgende manieren:

- Een huishouden dat nieuw gevormd is (huwelijk, samenwonen, zelfstandig wonen).
- Een huishouden dat geïmmigreerd is.
- Een huishouden dat uit een onzelfstandige woning naar een zelfstandige woning verhuisd is.

De semi-starter wordt als volgt gedefinieerd:

Een huishouden dat voor en na verhuizing zelfstandig woont, maar waarvan de vorige woning niet beschikbaar is voor de woningmarkt.

Dit kan op de volgende manieren:

- Scheiding (één persoon van het voormalig echtpaar zoekt een nieuwe woning, de andere blijft in dezelfde woning wonen).
- Een huishouden dat een woongroep verlaat.
- Een huishouden waarvan de vorige woning gesloopt is (bijvoorbeeld door herstructurering).

1.3.2 Overige begrippen

In paragraaf 2.1 wordt er nog een gedetailleerder onderscheid gemaakt binnen de groep starters. Om onduidelijkheden omtrent de definitie van het begrip starter te vermijden zijn enkele in deze definitie voorkomende begrippen gedefinieerd.

Huishouden

Een verzameling van één of meer personen die een woonruimte bewoont en daar zichzelf voorziet, of door derden wordt voorzien, in dagelijkse levensbehoeften (CBS, 2008).

Hoofdbewoner van een woning

Die persoon uit een huishouden die de bewoonde ruimte oftewel in eigendom heeft ofwel gehuurd heeft van een eigenaar / verhuurder die niet op hetzelfde adres woont (VROM, 2006). Binnen de definitie van het begrip starter gaat het niet om de persoon als hoofdbewoner, maar om het huishouden als hoofdbewoner.

Zelfstandige woning

Een tot bewoning bestemd gebouw dat, vanuit bouwtechnisch oogpunt bezien, blijvend is bestemd voor permanente bewoning door één particulier huishouden. Om als woning geclassificeerd te worden moet het tot bewoning bestemd gebouw aan vier criteria voldoen:

- Het gebouw dient zodanig te zijn gebouwd of verbouwd dat het voor particuliere bewoning geschikt is.
- Het gebouw dient te zijn voorzien van een eigen toegangsdeur die hetzij direct vanaf de openbare weg, hetzij via een gemeenschappelijke ruimte (zoals portiek, galerij, trappenhuis of corridor) toegang biedt tot de woonruimte.
- Het gebouw dient ten minste 14 m² aan verblijfsruimte te bevatten. De verblijfsruimte wordt tussen de muren gemeten en is de in de woning gelegen ruimte, bestemd voor het verblijven van mensen, zoals keuken, woonkamer(s), slaapkamer(s), werk- en

hobbykamer(s) e.d. Niet tot de verblijfsruimte behoren de verkeersruimte, toiletruimte, badruimte, bergruimte of technische ruimte.

- Het gebouw dient te beschikken over een toilet en over een keukeninrichting die is bestemd voor bereiding van complete maaltijden (CBS, 2008).

Onzelfstandige woning

Bij een kamer of een etage met gedeelde voorzieningen zoals een keuken, toilet en douche spreekt men van een onzelfstandige woning. Onzelfstandige woningen hebben meestal geen eigen toegang. Ook hospitaalkamers waarbij de voorzieningen gedeeld worden vallen onder de onzelfstandige woningen (VROM, 2008d).

Woongroep

Een woongroep is een groep mensen die er samen bewust voor kiezen één huishouden te vormen zonder dat er sprake is van een gezinsverband of liefdesrelatie. Bij studentenhuizen is geen sprake van een woongroep omdat studenten er vaak niet bewust voor kiezen om samen in één huis te wonen (Online encyclopedie, 2008).

1.4 Relevantie

1.4.1 Praktische relevantie

De relevantie van een onderzoek kan zowel van praktische als van theoretische aard zijn (Baarda, de Goede & Teunissen, 1995). De praktische relevantie van dit onderzoek komt tot uitdrukking in de duidelijkheid die wordt geschept over in hoeverre de bestaande woningvoorraad in de huur en in de koopsector voldoet aan de kwantitatieve en kwalitatieve vraag van starters op de woningmarkt in Groningen tot en met 2010. Met behulp van deze resultaten wordt de positie van de starter op de woningmarkt in Groningen inzichtelijk gemaakt. Voor partijen, werkzaam op het gebied van de volkshuisvesting in Groningen zoals de gemeente Groningen, de woningcorporaties en projectontwikkelaars, bieden de onderzoeksresultaten praktische aanwendingsmogelijkheden. De onderzoeksresultaten kunnen voor deze partijen mede als leidraad dienen bij het bepalen van hoe omgegaan dient te worden met de woningvoorraad voor de starters op de woningmarkt. Dit kan voordelig zijn voor de starters op de woningmarkt in Groningen doordat de verschillende partijen nu gericht beleid kunnen voeren omdat duidelijk is hoe de groep ervoor staat.

1.4.2 Theoretische relevantie

Tegelijk vloeit vanuit deze praktische relevantie ook de theoretische relevantie voort. Theoretische relevantie kan omschreven worden als de bijdrage die het onderzoek levert aan verdere theorievorming in de vorm van de ontwikkeling van wetenschappelijke inzichten, verklaringen of verduidelijkingen (Baarda, de Goede & Teunissen, 1995). De theoretische relevantie komt in dit onderzoek naar voren in het fundament dat gelegd wordt in de vorm van een prognose van aantallen starters in de stad Groningen tot en met 2010 en of in de kwantitatieve en kwalitatieve vraag van deze starters door middel van de bestaande woningvoorraad voorzien kan worden. Deze gegevens kunnen als input dienen voor nader wetenschappelijk onderzoek.

1.5 Onderzoeksopzet

1.5.1 Soort onderzoek

Het onderzoek is zowel kwalitatief als kwantitatief van aard. Het kwalitatieve aspect komt naar voren in het theoretisch kader dat in hoofdstuk 2 beschreven wordt. Hier wordt het thema verkend en inzichtelijk gemaakt. Het kwalitatieve gedeelte van het onderzoek dient als voorbereiding voor het kwantitatieve gedeelte. In de rest van de hoofdstukken komt het

kwantitatieve onderzoek naar voren. In deze hoofdstukken gaat het voornamelijk om het in kaart brengen van cijfers over starters en de bestaande woningvoorraad.

Zoals uit de onderzoeksvragen en de probleemstelling naar voren komt, heeft dit onderzoek een zeer divers karakter. Het onderzoek heeft een beschrijvend, toetsend en actiegericht karakter. Een beschrijvend onderzoek probeert een systematische, wetenschappelijk verantwoorde beschrijving van een verschijnsel of thema te geven. Het onderzoek heeft voornamelijk een beschrijvend karakter dat tot uitdrukking komt in de eerste 9 onderzoeksvragen. Bij een toetsend onderzoek wordt een bepaald idee getoetst aan bestaande kennis en inzichten verkregen uit de theorie of door middel van een praktijkonderzoek. Dit komt naar voren in onderzoeksvraag 10. Hier wordt de vraag van starters en het aanbod voor starters met elkaar vergeleken. In de onderzoeksvragen 11 en 12 komt tot slot het actiegerichte karakter naar voren. Het doel van actiegericht onderzoek is het op wetenschappelijke wijze komen tot praktische oplossingen in de vorm van handelingsvoorschriften, strategieën en alternatieven en de verwachte effecten ervan. Het actiegerichte karakter van dit onderzoek blijkt uit het advies dat gegeven wordt om een eventuele mismatch tussen vraag en aanbod dat volgt uit de toetsing bij onderzoeksvraag 9 op te vullen (Van den Heuvel, 2004).

1.5.2 Onderzoeksmethodologie

Het onderzoek kan verdeeld worden in een theoretisch deel en een empirisch deel. Het theoretische deel is gericht op het verzamelen en ordenen van al bestaande kennis en inzichten. Van hieruit wordt tevens het theoretisch kader vormgegeven, hoofdstuk 2. Dit theoretische kader vormt de basis en de leidraad van het onderzoek. Vanuit de theorie wordt naar de praktijk gekeken in het empirische gedeelte van het onderzoek, de hoofdstukken 3 tot en met 5. Hier wordt gekeken naar feiten uit de praktijk. Om de juiste informatie te verkrijgen om de hoofdvraag te kunnen beantwoorden moeten ook de juiste dataverzamelmethode worden gekozen. Voor dit onderzoek worden de volgende dataverzamelmethode gebruikt: de literatuurstudie, het open interview en een degelijke analyse van bestaande statistische gegevens.

1.5.3 Aanpak

De vanuit de probleemstelling geformuleerde onderzoeksvragen worden gebruikt als leidraad voor de opbouw van deze scriptie. In tabel 1.1 is per onderzoeksvraag aangegeven welk karakter de desbetreffende onderzoeksvraag heeft en welke dataverzamelmethode gebruikt worden om de juiste informatie te verkrijgen.

Tabel 1.1: Onderzoeksoopzet: aanpak

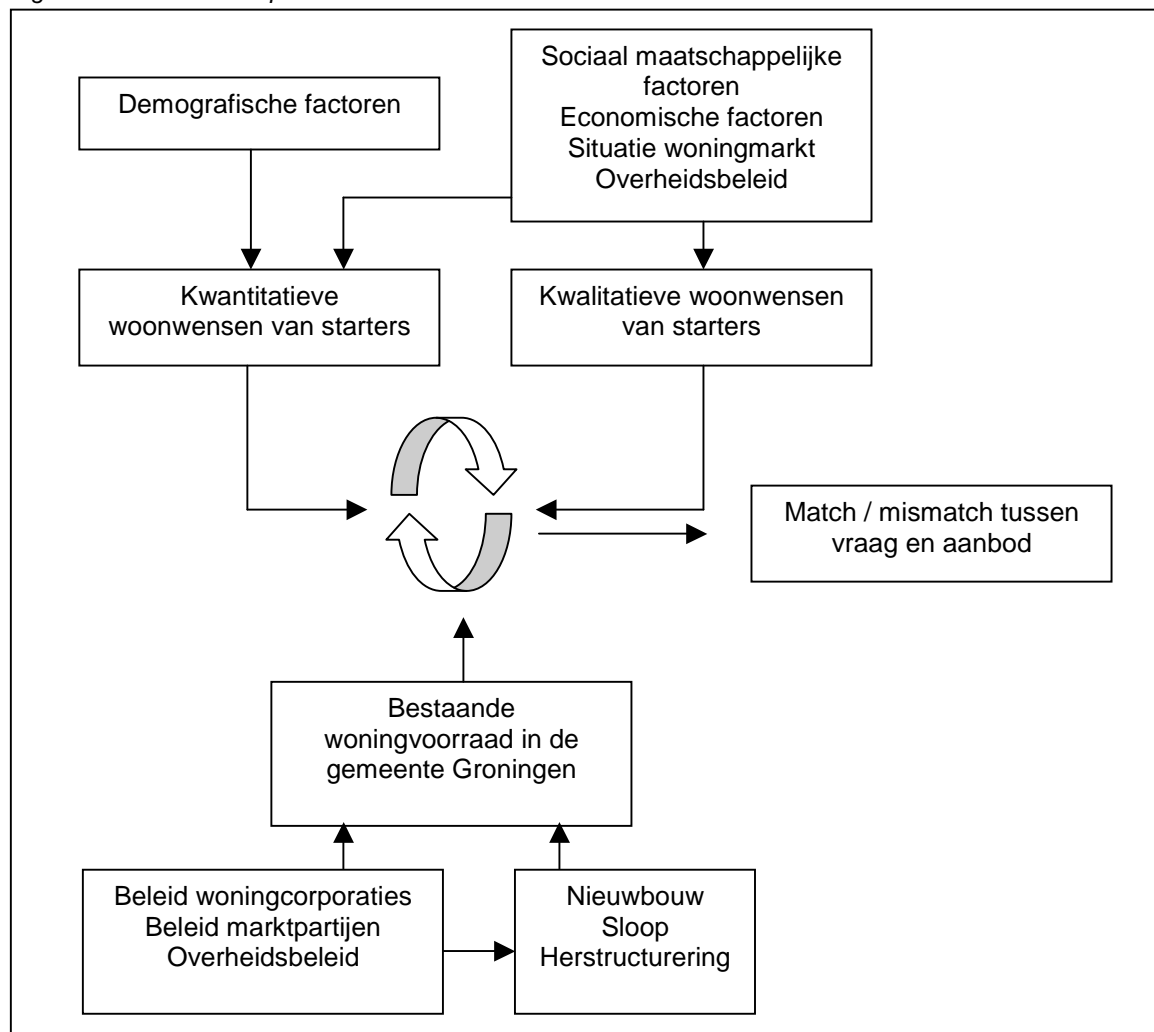
Onderzoeksvraag	Karakter	Dataverzamelmethode
1	beschrijvend	literatuurstudie
2	beschrijvend	literatuurstudie
3	beschrijvend	literatuurstudie / analyse statistische gegevens
4	beschrijvend	literatuurstudie / interview / analyse statistische gegevens
5	beschrijvend	analyse statistische gegevens
6	beschrijvend	literatuurstudie
7	beschrijvend	interview / analyse statistische gegevens
8	beschrijvend	interview / analyse statistische gegevens
9	beschrijvend	interview / analyse statistische gegevens
10	toetsend	interview / analyse statistische gegevens
11	actiegericht	interview / analyse statistische gegevens
12	actiegericht	interview / analyse statistische gegevens

De literatuurstudie vindt plaats door het bestuderen van vakliteratuur in de vorm van boeken, tijdschriften, rapporten en overige publicaties. Verder worden er een aantal interviews gehouden met sleutelfiguren van verschillende partijen werkzaam in de volkshuisvesting en vastgoedsector om een goed beeld te krijgen van hoe zij tegen de kwestie aankijken. Deze interviews worden hoofdzakelijk mondeling afgenomen en vallen in de categorie open interviews. In dit onderzoek is gebruik gemaakt van interviews met onderstaande sleutelfiguren.

- Nijestee
- In
- Gemeente Groningen
- Meeùs
- Boelens Jorritsma
- ABF Research
- Inbo adviseurs Ruimte & Vastgoed
- Rijksuniversiteit Groningen (URSI)
- Dhr. ir. R. Bouma
- Mevr. ing. K. Meringa
- Dhr. drs. M. Froentjes
- Dhr. drs. N. van der Ende MSRE
- Dhr. S. Knol
- Dhr. R. Bleeker (schriftelijk vragen gesteld)
- Mevr. drs. M. Ligtvoet (schriftelijk vragen gesteld)
- Dhr. drs. V. Venhorst (schriftelijk vragen gesteld)

Naast de literatuurstudie en het interview wordt ook gebruik gemaakt van een degelijke analyse van statistische gegevens. Onder andere op basis van statistische gegevens uit de Primos Prognoses, WBO's, WoON 2006 en woningmarktonderzoeken uit de stad Groningen wordt een prognose gemaakt voor aantallen starters in Groningen tot en met 2010. In figuur 1.1 zijn de onderzoekselementen en hun onderlinge relaties visueel weergegeven in de vorm van een conceptueel model.

Figuur 1.1: Conceptueel model



Het conceptueel model laat zien welke factoren de kwantitatieve en kwalitatieve woonwensen van starters beïnvloeden en welke factoren bepalend zijn voor de opbouw van de bestaande woningvoorraad in de gemeente Groningen. De onderlinge relaties zijn weergegeven in de vorm van pijlen. De gebogen pijlen in het midden van de figuur geven het spanningsveld aan tussen de woonwensen van starters en het aanbod binnen de bestaande woningvoorraad in de gemeente Groningen. Uit deze vergelijking moet de match en mismatch tussen vraag en aanbod blijken.

1.6 Leeswijzer

De scriptie bestaat uit 6 hoofdstukken. In hoofdstuk 1 is een inleidende beschrijving gegeven van het onderwerp. Tevens is belicht hoe en wat er precies onderzocht gaat worden. Het volgende hoofdstuk, hoofdstuk 2, dient als theoretisch kader. In dit hoofdstuk wordt het begrip “starter op de woningmarkt” nader omschreven. Ook wordt bekeken welke factoren een grote invloed hebben op de ontwikkeling van het aantal starters. Hoofdstuk 2 dient als basis voor het onderzoek en van hieruit wordt verder gewerkt. Hoofdstuk 3 behandelt de ontwikkelingen rond starters in Nederland en specifiek in Groningen. Hierbij moet onder andere gedacht worden aan de ontwikkeling van aantallen starters door de jaren en een prognose van aantallen tot en met 2010. Vervolgens komt in hoofdstuk 4 aan bod welk deel van de bestaande woningvoorraad geschikt is voor starters en hoe dit deel zich tot en met 2010 ontwikkelt. In hoofdstuk 5 wordt tot slot gekeken in welke mate de bestaande woningvoorraad in de huur en in de koopsector in Groningen voorziet in de kwantitatieve en kwalitatieve vraag van starters tot en met 2010. Als er sprake is van een mismatch tussen vraag en aanbod wordt gekeken of deze mismatch opgevuld dient te worden door middel van aanpassingen in de bestaande voorraad of uiteindelijke nieuwbouw. Tot slot wordt in hoofdstuk 6 een samenvatting gegeven en aanbevelingen voor nader onderzoek.

1.7 Samenvatting

Over de positie van de starter op de woningmarkt in Groningen is niet veel bekend. Het blijft bij gissen. Het doel van dit onderzoek is om daarover duidelijkheid te scheppen. Duidelijkheid over in hoeverre de bestaande woningvoorraad in de huur- en in de koopsector voldoet aan de kwantitatieve en kwalitatieve vraag van starters op de woningmarkt in de gemeente Groningen tot en met 2010. Het onderzoek is zowel kwalitatief als kwantitatief van aard en heeft een beschrijvend, toetsend en actiegericht karakter.

2 Theoretisch kader

In dit hoofdstuk wordt een theoretisch kader uiteengezet waarop het verdere onderzoek gefundeerd is. Allereerst komt in paragraaf 2.1 aan bod wat starters op de woningmarkt nou precies zijn. Hierna volgt in paragraaf 2.2 een theoretische analyse van de woningmarkt en wordt ingezoomd op de positie van starters op de woningmarkt. Tot slot wordt in paragraaf 2.3 uiteengezet welke factoren een grote invloed hebben op de kwantitatieve en de kwalitatieve woningbehoefte in het algemeen, en op de woningbehoefte van starters.

2.1 Starters op de woningmarkt

2.1.1 Definiëring

Het begrip starter op de woningmarkt wordt in de media te kust en te keur gebruikt zonder daarbij een omschrijving te geven van wat er nou precies onder het begrip verstaan wordt. Dit leidt ertoe dat er vaak gesproken wordt over dé starter en dat zo alle starters over één kam geschoren worden (Bouwfonds, 2005). In werkelijkheid bestaat dé starter helemaal niet. Zo kan een starter een jongere zijn die vanuit het ouderlijk huis verhuist naar een zelfstandige woonruimte. Maar iemand die vanuit het buitenland naar Nederland komt en hier een zelfstandige woning betreft wordt ook tot de starters gerekend (Boogaard & Ligtvoet, 2007). Het begrip is in feite een containerbegrip en omvat allerlei verschillende mensen die op verschillende manieren starten op de woningmarkt. Er wordt in het vervolg dus niet meer gesproken over dé starter, maar over starters. Niet overal wordt de term starter zomaar lukraak gebruikt. In diverse onderzoeken en rapporten wordt het begrip wel degelijk duidelijk gedefinieerd. Wat opvalt, is dat de gebruikte definities van het begrip starter in de diverse onderzoeken en rapporten in grote mate overeenkomen met de in de Begrippenlijst Kernpublicatie Woononderzoek Nederland 2006 gehanteerde definitie (VROM, 2006). Deze definitie geeft de meest complete omschrijving. Er wordt onderscheid gemaakt tussen starters en semi-starters, ook wel herstarters genoemd. Onder starters wordt verstaan:

Een huishouden dat voor de verhuizing niet zelfstandig woont en na de verhuizing hoofdbewoner van een woning is.

Dit kan op de volgende manieren:

- Een huishouden dat nieuw gevormd is (huwelijk, samenwonen, zelfstandig wonen).
- Een huishouden dat geïmmigreerd is.
- Een huishouden dat uit een onzelfstandige woning naar een zelfstandige woning verhuisd is.

De semi-starter wordt als volgt gedefinieerd:

Een huishouden dat voor en na de verhuizing zelfstandig woont, maar waarvan de vorige woning niet beschikbaar is voor de woningmarkt.

Dit kan op de volgende manieren:

- Scheiding (één persoon van het voormalig echtpaar zoekt een nieuwe woning, de andere blijft in dezelfde woning wonen).
- Een huishouden dat een woongroep verlaat.
- Een huishouden waarvan de vorige woning gesloopt is (bijvoorbeeld door herstructurering).

Voor dit onderzoek wordt gebruik gemaakt van de definitie van het begrip starter zoals deze omschreven is in het WoON 2006 onderzoek. Er is hiervoor gekozen omdat deze definitie het volledigste is, en vanwege het onderscheid dat gemaakt wordt tussen starters en semi-starters. Het is goed om hier onderscheid tussen te maken aangezien deze groepen nogal van elkaar verschillen. Tevens vergroot de gebruikmaking van deze definitie de bruikbaarheid van diverse onderzoeksresultaten omdat de definities die gebruikt worden in de meeste onderzoeken overeenkomen met die van WoON 2006.

Naast starters en semi-starters wordt in de literatuur ook gesproken over koopstarters, potentiële starters en urgente starters. Om een volledig beeld te scheppen worden deze begrippen hieronder uiteengezet.

Een koopstarter is een huishouden dat voor het eerst een woning koopt. Dit zijn huishoudens die voor het eerst zelfstandig in een koophuis gaan wonen, huishoudens die al zelfstandig wonen in een huurhuis en doorstromen naar een koopwoning, en huishoudens die hun huurwoning kopen (Westerneng, 2007). De koopstarters vallen niet zomaar in de categorie starters zoals deze hiervoor beschreven is. Het gaat er om hoe de koopstarters starten op de woningmarkt. Starten ze in de koopsector vanuit een zelfstandige huurwoning, dan vallen ze niet in de categorie starters. Koopstarters die starten in de koopsector zonder een zelfstandige woning achter te laten vallen wel binnen de categorie starters.

Urgente starters zijn starters die binnen twee jaar een zelfstandige woning willen betrekken en ook voldoende actief op zoek zijn naar een woning. Ook zijn ze bereid binnen een jaar een woning te accepteren. Potentiële starters willen ook graag binnen twee jaar een zelfstandige woning betrekken, maar zijn niet actief op zoek zoals urgente starters dat wel zijn (RIGO, 2003). Wanneer er in dit onderzoek gesproken wordt over starters, dan worden starters bedoeld conform de gegeven definitie tenzij anders aangegeven.

2.1.2 Starterstypologie

Zoals al in paragraaf 2.1.1 geconcludeerd werd kan er niet gesproken worden over dé starter. Er zijn verschillende manieren om te starten op de woningmarkt, zoals ook wel blijkt uit de gegeven definitie. Maar dat starten op verschillende manieren, wordt ook gedaan door verschillende personen. En elke persoon heeft weer specifieke kenmerken en specifieke wensen. Om de kwantitatieve en kwalitatieve vraag van de starters te kunnen bepalen is het dus zaak om rekening te houden met de specifieke kenmerken en wensen van de verschillende starters. Om toch meer grip te krijgen op de groep starters is het zaak om de groep starters te verdelen in subgroepen, elk met eigen kenmerken en wensen. De verdeling in subgroepen kan gedaan worden aan de hand van verschillende criteria waaronder leeftijd, opleidingsniveau, inkomen, huidige woonsituatie, woonwensen, leefstijlen, et cetera. Zo is dat ook gedaan in een onderzoek naar starters op de koopwoningmarkt, uitgevoerd in 2006 door Vereniging Eigen Huis (Vereniging Eigen Huis, 2006). In dit onderzoek is de groep starters onderverdeeld in vier groepen naar bereidheid tot de koop van een woning. Dit onderzoek stond echter helemaal in het teken van starters op de koopwoningmarkt. Paul Schnabel, directeur van het Sociaal Cultureel Planbureau, onderscheidt in de publicatie Dossier Starters op de woningmarkt (Bouwfonds, 2005) de groep starters in drie categorieën: jonge zelfstandigen, samenwoners en jonge gezinnen. Dit onderscheid geldt wel voor de starters in het algemeen, maar is nog erg beperkt.

Begin 2008 is er een rapport verschenen naar aanleiding van een onderzoek naar de diversiteit binnen de groep starters en de woonwensen van starters. Dit onderzoek is uitgevoerd door een aantal in de vastgoedsector werkende partijen. Het rapport *Starters aanzet* (Boogaard & Ligtvoet, 2007) bevestigt, zoals in de vorige paragraaf al besproken, dat dé starter niet bestaat. In het rapport komt de diversiteit binnen de groep starters en hun woonwensen naar voren. Het onderzoek is gebaseerd op interviews met starters. Aan de hand van deze interviews is een typologie gemaakt met voor elk type starter een profiel.

Deze is vervolgens weer getoetst in de praktijk door het houden van een enquête via internet. Hiermee is de typologie verder verfijnd.

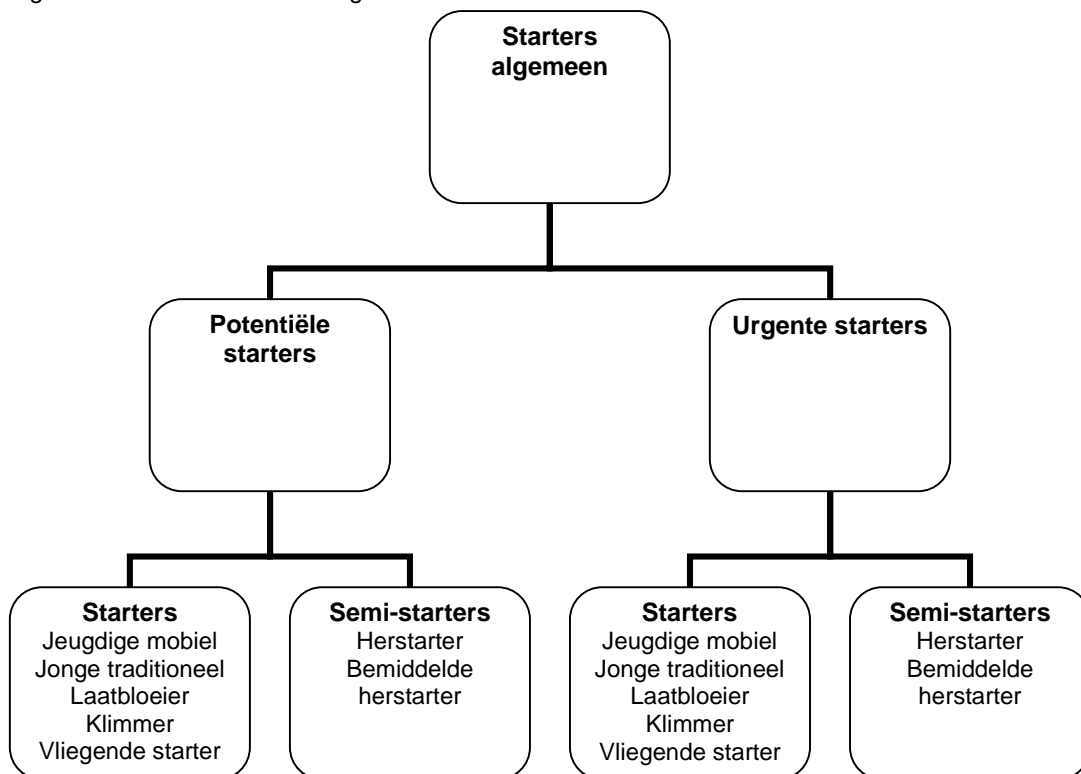
De uitkomst hiervan is tot slot beoordeeld door professionals die zich bezighouden met de startershuisvesting. Per type starter zijn de wensen en het profiel in kaart gebracht.

Het onderzoek heeft geleid tot de volgende typen starters.

1. Jeugdige mobiel
2. Jonge traditioneel
3. Laatbloeiër
4. Klimmer
5. Vliegende starter
6. Herstarter
7. Bemiddelende herstarter

De typologie die voortgekomen is uit het onderzoek *Starters aan zet* wordt als leidraad genomen voor dit onderzoek. Hiervoor is gekozen omdat het onderzoek zeer recent is en omdat de uit het onderzoek verkregen typologie zorgvuldig tot stand gekomen is. Ook is het onderzoek gericht op starters zoals deze omschreven zijn in het WoON 2006 onderzoek. In hoofdstuk 3 worden de verschillende typen starters aan de hand van hun kenmerken en woonwensen nader besproken. Tot slot wordt in figuur 2.1 voor de duidelijkheid weergegeven hoe de groep starters in dit onderzoek onderverdeeld is.

Figuur 2.1: Onderverdeling starters



Figuur 2.1 laat zien dat de groep starters verdeeld wordt in potentiële starters en urgente starters. Starters zijn dus of potentiële starters of urgente starters. De potentiële starters willen wel binnen twee jaar verhuizen maar zijn niet actief op zoek. Urgente starters zijn wel actief op zoek en zijn bereid om iets passends te accepteren. Binnen beide groepen wordt onderscheid gemaakt in starters en semi-starters welke op hun beurt weer onderverdeeld zijn aan de hand van de verschillende typen starters.

2.2 De woningmarkt

2.2.1 De woningmarkt vanuit de theorie

Voordat iets gezegd kan worden over de positie van de starters op de woningmarkt is het eerst nodig om een korte theoretische beschrijving te geven van wat de woningmarkt precies is en wat de woningmarkt zo bijzonder maakt. Daarna wordt ingegaan op de dynamiek van de woningmarkt en wat de rol van starters hierin is.

De woningmarkt is de markt waar vraag en aanbod van woningen elkaar treffen (Nieuwenbroek, 2005). Net zoals alle andere markten kent ook de woningmarkt producten, vragers en aanbieders. Toch functioneert de woningmarkt anders dan alle andere markten. Dit komt door de speciale eigenschappen van het product dat verhandeld wordt, de woning. De eigenschap van een woning die een grote invloed heeft op het functioneren van de woningmarkt, is de lange bestaanduur. De volgende karakteristieke kenmerken van de woningmarkt zijn volgens Priemus (2000a) aan de woningmarkt toe te schrijven door de lange bestaanduur van de woning.

- De bimodaliteit van de woningmarkt.
- De woningmarkt als voorraadmarkt.
- De heterogeniteit van de woningmarkt.
- De noodzaak van specifieke financieringsfuncties.

De bimodaliteit van de woningmarkt

Net zoals dé starter niet bestaat, zo bestaat ook dé woningmarkt niet. De woningmarkt is een verzameling van verschillende marktsectoren die elk weer in relatie tot elkaar staan (Conijn, 2006). Volgens Priemus (Ekkers, 2006) is de woningmarkt te verdelen in een huizenmarkt en een woondienstenmarkt. Op de huizenmarkt staat het eigendomsrecht centraal dat verhandeld kan worden door koop en verkoop van woningen. Op de woondienstenmarkt staat het gebruiksrecht centraal in de vorm van huur en verhuur van een woning. In de koopsector beschikt de eigenaar van een woning dus over het eigendomsrecht en maakt tevens gebruik van de woning, het gebruiksrecht. In de huursector beschikt de huurder tegen betaling over het gebruiksrecht. Door de grote duurzaamheid van een woning is een scheiding tussen eigendom en gebruik dus mogelijk. Hierdoor komt een woning in twee gedaanten voor: een koopwoning en een huurwoning. Hieruit blijkt de bimodaliteit van de woningmarkt.

Naast een scheiding in een koop- en een huursector kan de woningmarkt ook nog onderverdeeld worden in een profit en non-profit sector (Ekkers, 2006). In de profit sector gaat het om het behalen van financieel rendement door het verhuren of verkopen van woningen voor de marktprijs. In de non-profit sector wordt een maatschappelijk doel nagestreefd door het verhuren of verkopen van woningen rond de kostprijs. Samengevat kan de woningmarkt schematisch weergegeven worden zoals in tabel 2.1.

Tabel 2.1: Schematische weergave van de woningmarkt

Sector	Profit	Non-profit
<i>Koop</i>	Koopwoning	Sociale koopwoning
<i>Huur</i>	Particuliere huurwoning	Sociale huurwoning

Koopsector

In de koopsector worden eigendomsrechten van woningen verhandeld waaruit tevens het gebruiksrecht voortvloeit. De koopwoning heeft een juridische, een economische en een maatschappelijke betekenis (Ekkers, 2006). De juridische betekenis komt naar voren doordat het hebben van een koopwoning een aantal rechten met zich meebrengt: het gebruiksrecht, het recht om de woning naar eigen wens in te richten en het recht om de woning te verhuren of te verkopen. Deze rechten gelden binnen een planologisch en bouwtechnisch kader. Dit houdt in dat een huis niet zomaar vergroot mag worden of dat de functie zomaar gewijzigd

mag worden. Het kopen van een woning kan ook worden gezien als een belegging voor de toekomst (Priemus, 2000b). De eigenaar-bewoner draagt dan zelf het financieringsrisico door geld te lenen van instanties in de vorm van een hypotheek. Bij een hypotheek wordt de woning gewoonlijk als onderpand gebruikt waardoor het risico van de hypotheeknemer wordt beperkt (Priemus, 2000a). Een dergelijke koopwoning dient dan vaak als investering zodat men de woning in een later stadium van de hand kan doen in de hoop dat de woning meer waard is geworden (Ekkers, 2006). Hieruit blijkt de economische betekenis van een koopwoning. Tot slot heeft de koopwoning een maatschappelijke betekenis in de vorm van sociale status, onafhankelijkheid en vrijheid.

Naast koopwoningen in de profit sector worden er ook koopwoningen in de non-profit sector aangeboden. Dit gebeurt in de vorm van Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE). Hierdoor worden de financiële risico's van de kopers aanzienlijk gereduceerd (Priemus, 2000a). MGE is een vorm van verkoop van een woning onder de marktprijs door een woningcorporatie. Eventuele winsten of verliezen bij een latere verkoop worden door de koper en de woningcorporatie gedeeld. Ook waarborgt de woningcorporatie het onderhoud van de woning. De koper is er van verzekerd dat de woning verkocht wordt omdat de woningcorporatie een terugkoopverplichting heeft. Wanneer de woningcorporatie de woning teruggekocht heeft beslist het daarna of de woning opnieuw verkocht of verhuurd wordt (VROM, 2008c). Maatschappelijk Verantwoord Eigendom (MVE) is in principe hetzelfde als het MGE, alleen is het gebaseerd op marktprijzen (Terpstra, 2006). Een vorm van MGE die tegenwoordig veel wordt toegepast is Koopgarant.

Huursector

Het juridische verschil tussen een koopwoning en een huurwoning zit in het feit dat een huurder veel minder rechten heeft dan iemand die eigenaar is van een woning. Ondanks het feit dat er een huurcontract getekend is, dat de verhuur is vastgelegd voor onbepaalde tijd en dat de huurder onder de huurbescherming valt blijft de huurder afhankelijk van de verhuurder. In economisch opzicht zit er ook een verschil tussen huren en kopen. Een huurder investeert gewoonlijk niet in de huurwoning, maar betaalt voor het gebruiksrecht van de woning. Voor investeringen in de huurwoning, bijvoorbeeld in de vorm van onderhoud, is de verhuurder verantwoordelijk. Wel is de huurder verantwoordelijk voor het in goede staat houden van de binnenkant van de woning. Binnen de huursector is een duidelijk onderscheid te maken tussen het profit gedeelte en het non-profit gedeelte. De vrije sector beslaat het profit gedeelte van de huursector. Huurwoningen in deze sector zijn bedoeld om rendement op te leveren voor de eigenaar. Partijen die verhuren in de vrije sector zijn onder andere: makelaars, beleggers en particulieren. Daartegenover staat de sociale huursector. Partijen in deze sector zijn: woningcorporaties, gemeentelijke woningbedrijven en niet-winst beogende instellingen (Dijkstra, 2004). Huurwoningen in deze sector worden niet verhuurd om hier een maximaal rendement uit te halen, maar vanuit een maatschappelijke gedachte om minderbedeelde huishoudens van woonruimte te voorzien (Ekkers, 2006). Ook is de huursector onder te verdelen aan de hand van de regelgeving die de overheid hanteert ten opzichte van de huursector. Hierdoor is de huursector op te delen in een gereguleerd gedeelte, de sociale huursector, en een geliberaliseerd gedeelte, ook wel vrije sector genoemd (VROM, 2008b). Verderop in dit hoofdstuk wordt dit nader toegelicht.

Tussenvormen van huur en koop

De laatste jaren zijn er naast het traditionele huren en kopen allerlei tussenvormen ontstaan. Deze tussenvormen zijn ontstaan vanuit de gedachte om het eigenwoningbezit te bevorderen en de aanbodflexibiliteit te vergroten. Een tussenvorm is het gedeeld eigendom. Dit is een combinatie van het huren van de buitenkant van de woning en het kopen van de binnenkant. Een andere tussenvorm is sociale koop. De bedoeling van sociale koop is dat huurders hun woning kopen voor 50% van de marktwaarde. De rest van de waarde wordt uitgegeven door middel van erfpacht en wordt afgekocht bij de verkoop van de woning. Weer een andere tussenvorm is het verzilverd wonen. Dit lijkt erg op het 'sale and leaseback' principe. Dit

houdt in dat een woning gekocht wordt door bijvoorbeeld een woningcorporatie. Alleen wordt bij het verzilverd wonen geen huur meer betaald omdat deze huur bij de koopprijs in mindering is gebracht. Een tussenvorm die de maximale flexibiliteit biedt is het 'te woon' concept. 'Te woon' houdt in dat de woonconsument kan kiezen of deze de woning wil huren of kopen. Bij het huren van de woning kan er gekozen worden tussen gewone huur of huren met een vaste huurprijs. Het kopen van de woning kan gedaan worden in de vorm van Koopgarant of Koopcomfort. Er zijn al een aantal corporaties die het 'te woon' concept aanbieden. Zoals al wel duidelijk is zijn er vele tussenvormen. Toch is er nog geen sprake van een echte doorbraak van een tussenvorm van huur en koop. Dit komt vooral door problemen en onduidelijkheden op het gebied van de fiscaliteit (Terpstra, 2006).

De woningmarkt als voorraadmarkt

De woningmarkt is te omschrijven als een voorraadmarkt (Nieuwenbroek, 2005). Doordat woningen een zeer lange levensduur hebben wordt jaarlijks door middel van nieuwbouw maar een fractie aan de totale woningvoorraad toegevoegd. Voor 2006 kwam dit neer op circa 1% (ABF, 2007a). Dit zorgt ervoor dat de woningvoorraad maar langzaam van samenstelling verandert en dat het woningaanbod relatief langzaam inspeelt op een veranderende vraag vanuit de markt. Toch heeft nieuwbouw een grotere betekenis dan hierboven geschetst is. Nieuwbouw zorgt voor een grotere dynamiek op de woningmarkt. Dit gebeurt tweeledig. Ten eerste omdat door nieuwbouw het kwantitatieve woningtekort verminderd kan worden. Ten tweede omdat ook tegemoet gekomen kan worden aan de veranderende vraag om zo het kwalitatieve tekort te verminderen (Ekkers, 2006).

De heterogeniteit van de woningmarkt

Doordat woningen een lange bestaansduur hebben en de woningmarkt een voorraadmarkt is, leidt dit tot een zeer divers aanbod van woningen (Priemus, 2000b). Dit blijkt uit de verschillen in stijl, grootte, type, kwaliteit, uitvoering en natuurlijk de locatie. Hierdoor kan er niet gesproken worden over dé woningmarkt, maar over een gesegmenteerde markt die bestaat uit verschillende deelmarkten die relatief zelfstandig van elkaar functioneren.

De noodzaak van specifieke financieringsfuncties

Bij dit punt komt weer het onderscheid tevoorschijn tussen het eigendomsrecht en het gebruiksrecht. Wanneer men beschikt over het eigendomsrecht van een woning, wordt de woning gezien als een investeringsgoed. De woondiensten die de woning levert, die voortvloeien uit het gebruiksrecht, kunnen gezien worden als een consumptiegoed (Conijn, 2006). De lange levensduur van een woning brengt met zich mee dat er lang gebruik gemaakt moet worden van de productiefactor kapitaal. Het kopen van een woning is vaak een forse investering en wordt daarom in beperkte mate zelf gefinancierd. Vaak wordt gebruik gemaakt van externe financiers en in de meeste gevallen van slechts één. Wanneer een financiële verplichting wordt aangegaan met een externe financier wordt de woning vaak gebruikt als onderpand om de (hypothecaire) lening zeker te stellen (Priemus, 2000b).

Naast de kenmerken die Priemus toekent aan de woningmarkt wordt de Nederlandse woningmarkt ook getypeerd door de sterke regulering en financiële ondersteuning door de overheid. Dit geldt zowel voor de koop- als voor de huursector. In de koopsector komt de rol van de overheid voornamelijk naar voren in het fiscale regime dat gevoerd wordt ten aanzien van de eigen woning. Dit fiscale regime bestaat uit drie componenten:

- De fiscale aftrekbaarheid van de hypotheekrente.
- De belastbaarheid van de huurwaarde van de woning.
- De verschuldigde overdrachtsbelasting bij de aankoop van een woning.

Door middel van het belasten van de huurwaarde (eigenwoningforfait) van een woning worden de opbrengsten van een woning, die voortkomen uit het feit dat een woning een investeringsgoed is, belast. De kosten die worden gemaakt ten behoeve van het investeringsgoed, onder andere in de vorm van hypotheekrente, kunnen daarentegen

worden afgetrokken. De overdrachtsbelasting is verschuldigd bij de aankoop van een woning en wordt bepaald aan de hand van een percentage (6%) over de aankoopprijs (Conijn, 2006). Naast belastingen verstrekt de overheid ook subsidies om het eigen woningbezit te bevorderen. Dit gebeurt in het kader van de Wet bevordering eigenwoningbezit (BEW). Deze subsidies bestaan uit de Koopsubsidie en de Starterslening (VROM, 2008a). Hier wordt in paragraaf 5.2 dieper op ingegaan.

In de huursector is sprake van directe en indirecte ondersteuning door de overheid. De directe ondersteuning gebeurt in de vorm van financiële ondersteuning gericht op de lagere inkomens, de huurtoeslagregeling. Indirecte ondersteuning vindt plaats door de omvangrijke huurprijsregulering (Conijn, 2006). Dit houdt in dat de overheid de maximale huurprijsstijging bepaald. Hierbij moet onderscheid gemaakt worden tussen het gereguleerde en het geliberaliseerde deel (vrije sector) van de huursector. De huurprijsregulering geldt alleen voor het gereguleerde deel van de huursector. In 2007 was de maximale huurverhoging gelijk aan de inflatie. Dit houdt in dat de huren met maximaal 1,1% mogen stijgen. De liberalisatiegrens is vanaf 1 juli 2007 vastgesteld op € 621,78 per maand (VROM, 2008b). Woningen met huren beneden deze grens vallen binnen het gereguleerde deel van de huursector. Woningen met huren hoger dan € 621,78 per maand worden tot de vrije sector gerekend.

2.2.2 Dynamiek op de woningmarkt

Op de woningmarkt komen vraag en aanbod van woningen bij elkaar. Wanneer de vraag in overeenstemming is met het aanbod wordt er verhuisd. Van Dale (Priemus, 1984) omschrijft het begrip verhuizen kort maar krachtig: het veranderen van huis. Hierdoor ontstaat er dynamiek op de woningmarkt. Verhuizen kan op veel verschillende manieren, maar om van een verhuizing te kunnen spreken moet voldaan worden aan de volgende drie kenmerken.

- Een verandering van woonplek.
- Een vertrekadres.
- Een aankomstadres.

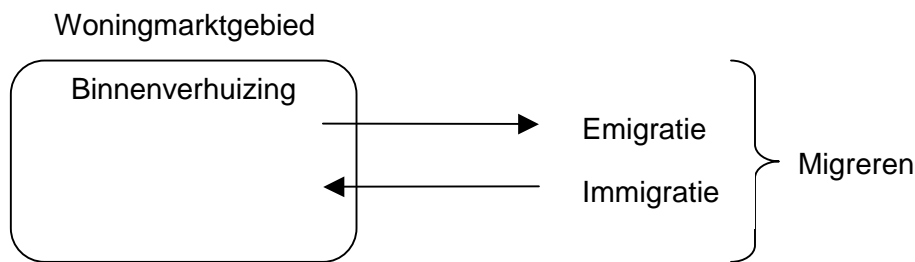
Door middel van de mate van zelfstandigheid van de woonsituatie op het vertrekadres, kunnen de volgende typen verhuizers onderscheiden worden.

- *Starters*: huishoudens die verhuizen naar een zelfstandige woning zonder daarbij een zelfstandige woning achter te laten.
- *Semi-starters*: huishoudens die vanuit een zelfstandige woning verhuizen naar een andere zelfstandige woning maar waarvan het vertrekadres niet (meer) beschikbaar is voor de woningmarkt.
- *Doorstromers*: huishoudens die verhuizen van de ene zelfstandige woning naar de andere.
- *Kwasi-doorstromers*: huishoudens die verhuizen van de ene niet-zelfstandige woning naar de andere niet-zelfstandige woning.
- *Verlaters*: huishoudens die verhuizen van een zelfstandige woning naar iets anders dan een zelfstandige woning. Hierbij moet gedacht worden aan een niet-zelfstandige woning of geen woning (bijvoorbeeld sterfte).

Tot nu toe is gesproken over verhuizen op de woningmarkt in het algemeen. Er kan echter niet van dé woningmarkt gesproken worden omdat deze bestaat uit verschillende geografisch gespreide woningmarktgebieden. Tussen deze verschillende woningmarktgebieden vinden ook verhuizingen plaats, dit wordt ook wel migreren genoemd. Migreren kan weer onderverdeeld worden in immigreren en emigreren. Onder immigreren wordt verstaan, het verhuizen *naar* een bepaald woningmarktgebied waarbij de grens van dat gebied overschreden wordt. Hier kan gesproken worden van vestigers. Onder emigreren wordt het verhuizen *uit* het betreffende woningmarkt gebied verstaan. Hier kan gesproken worden van vertrekkers. Een verhuizing binnen het woningmarktgebied zelf wordt een

binnenverhuizing genoemd (Priemus, 1984). In figuur 2.2 wordt het principe van migreren visueel weergegeven.

Figuur 2.2: Migratie tussen woningmarktgebieden

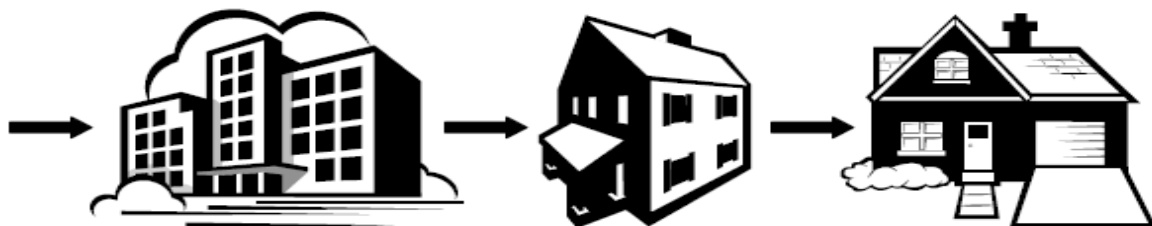


Naast al deze verschillende typen verhuizende huishoudens zijn er natuurlijk ook huishoudens die blijven zitten waar ze zitten, de zittenblijvers (Brounen & Neuteboom, 2006a).

Verhuizen leidt dus tot dynamiek op de woningmarkt. Deze dynamiek is noodzakelijk voor een goed functionerende woningmarkt. Meer dynamiek betekent meer verhuizingen. Dit zorgt ervoor dat verhuisgeneigde huishoudens meer kans hebben op het vinden van een woning die helemaal voldoet aan de wensen. Immers, doordat er huishoudens verhuizen komen woningen beschikbaar voor weer andere huishoudens. Deze huishoudens kunnen op hun beurt ook weer een woning achterlaten. Dit vormt het principe van de verhuisketen. Een verhuisketen is een keten van aan elkaar geschakelde verhuizingen. Voordat een nieuwe verhuisketen kan beginnen moet aan de start van een keten een woning beschikbaar komen. Dit kan in de vorm van opgeleverde nieuwbouwwoningen en huishoudens die verdwijnen door emigratie, samenwonen of overlijden. Het einde van de keten wordt bereikt wanneer een woning betrokken wordt door een starter of een vestiger of wanneer een woning wordt gesloopt (RIGO, 2003). Vanaf het begin van de keten tot het einde kunnen veel schakels zitten. Deze schakels worden veroorzaakt door huishoudens die doorstromen (Buys, 2005). Hoe meer doorstromingen, dus hoe langer de verhuisketen, hoe meer er sprake is van dynamiek op de woningenmarkt. Starters zijn de sluitpost van de verhuisketen, zij laten geen woning achter.

Net zo goed als er gesproken wordt van een carrière op de arbeidsmarkt, zo kan er ook gesproken worden van een carrière op de woningmarkt, de wooncarrière. Een wooncarrière is een opeenvolging van verhuisstappen die normatief gezien een steeds betere woonsituatie creëren (RIGO, 2007). Het idee is dat huishoudens gedurende hun leven een wooncarrière doorlopen, waarbij hun woonwensen veranderen naar leeftijd, inkomen en opgebouwd vermogen. De woonwensen hangen nauw samen met de fase van de levenscyclus waarin het huishouden verkeert (Priemus, 1984). In figuur 2.3 is het idee van de wooncarrière visueel weergegeven. Het gaat hier om een wooncarrière zoals die vanuit de theorie doorlopen zou moeten worden. In de praktijk is dit altijd nog maar de vraag.

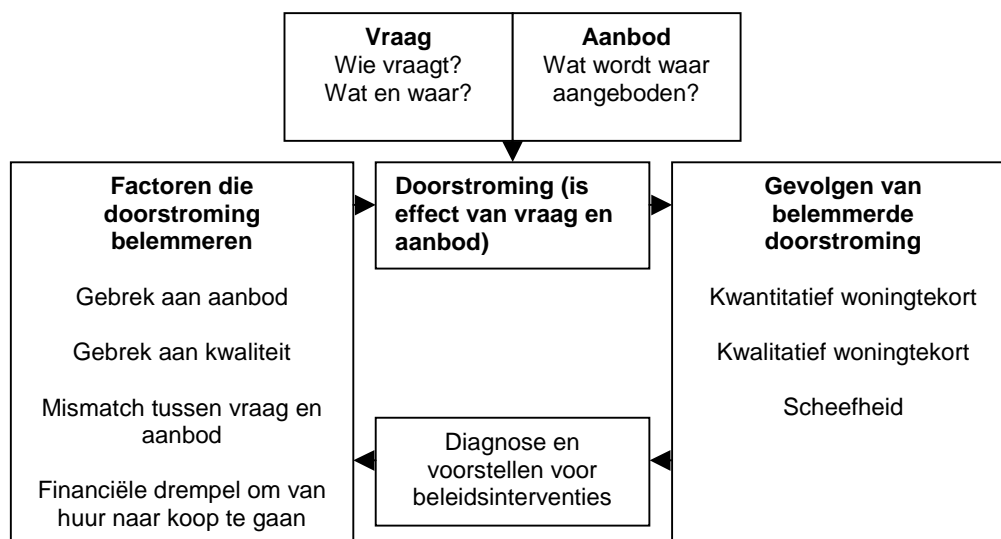
Figuur 2.3: Normatieve wooncarrière van de starter



Zoals al bleek uit de theoretische beschrijving van de woningmarkt komt op de woningmarkt vraag en aanbod van woningen bij elkaar. Maar wie bepaalt nu de vraag en wie bepaalt het

aanbod? De vraag naar woningen komt voor rekening van de urgente starters en de urgente doorstromers op de woningmarkt. Deze vraag kan gesplitst worden in een kwantitatieve vraag en een kwalitatieve vraag. De kwantitatieve vraag kan gezien worden als de absolute aantallen woningen die gevraagd worden. De kwalitatieve vraag richt zich op de voorkeuren ten aanzien van de woning en de woonsituatie. Voorkeuren op het gebied van de eigendomssituatie, het type woning, de prijs, de ouderdomsklasse, de grootte en de woonomgeving (Nieuwenbroek, 2005). De doorstromers zijn niet alleen vragers maar ook aanbieders, zij laten immers ook een woning achter. Ook de verlaters op de woningmarkt worden tot de aanbieders gerekend. Zij verlaten hun woning en deze komt weer beschikbaar voor anderen. De verhouding tussen vraag en aanbod is een graadmeter voor de toestand op de woningmarkt en bepaalt of er gesproken wordt van een overschot, een evenwicht of van een krapte op de woningmarkt. Het aanbod van woningen dat beschikbaar komt via doorstromers en verlaters bevindt zich binnen de bestaande woningvoorraad. De bestaande woningvoorraad is continu in beweging door veranderingen in kwantitatieve en kwalitatieve zin. Veranderingen in kwantitatieve zin door sloop, nieuwbouw en in kwalitatieve zin door verbouw en herstructurering (RIGO, 2003). Ondanks dat de nieuwbouw slechts een fractie aan de bestaande voorraad toevoegt, is de nieuwbouw wel erg belangrijk voor het functioneren van de woningmarkt. Door de nieuwbouw ontstaan nieuwe verhuisketens waardoor doorstroming binnen de woningmarkt gecreëerd wordt. De nieuwbouw draagt dus bij aan de dynamiek op de woningmarkt. In figuur 2.4 is schematisch weergegeven wat voor problemen er kunnen ontstaan op de woningmarkt wanneer de doorstroming, en dus de dynamiek op de woningmarkt belemmerd wordt.

Figuur 2.4: Invloed van doorstroming op de woningmarkt



Bron: ABF, 2007a

Samenvattend kan gezegd worden dat starters aan het begin van hun wooncarrière staan. Ze worden namelijk voor het eerst hoofdbewoner van een zelfstandige woning. Tegelijk staan hierdoor diezelfde starters aan het einde van een verhuisketen omdat ze geen zelfstandige woning achterlaten voor anderen. Sommige starters laten wel een onzelfstandige woning achter.

2.3 Ontwikkeling woningbehoefte starters

2.3.1 Ontwikkeling van de kwantitatieve woningbehoefte in het algemeen

De kwantitatieve woningbehoefte wordt bepaald door het aantal zelfstandige huishoudens. Dit zijn alle huishoudens exclusief institutionele huishoudens. Institutionele huishoudens bestaan uit één of meerdere personen die gezamenlijk een woonruimte bewonen en daar

bedrijfsmatig in dagelijkse levensbehoeften worden voorzien. Institutionele huishoudens komen voor in de vorm van verpleegtehuizen, bejaardentehuizen, kindertehuizen, gezinsvervangende tehuizen, revalidatiecentra en gevangenissen (CBS, 2008). Zoals de kwantitatieve woningbehoefte bepaald wordt door het aantal huishoudens, zo is het aantal huishoudens afhankelijk van de volgende factoren (Nieuwenbroek, 2005):

- Demografische factoren.
- Sociaal-maatschappelijke factoren.
- Economische factoren.

Demografische factoren

Bij demografische factoren moet gedacht worden aan de bevolkingsomvang en de samenstelling van de bevolking, de bevolkingsstructuur. Deze twee factoren bepalen in grote mate het aantal huishoudens. De bevolkingsomvang wordt bepaald door de natuurlijke groei van de bevolking in de vorm van het saldo tussen geboorte en sterfte. Ook wordt de bevolkingsomvang in sterke mate beïnvloed door de buitenlandse migratie. De buitenlandse migratie bestaat uit immigranten die zich vanuit het buitenland vestigen in Nederland, en emigranten die vanuit Nederland naar het buitenland verhuizen. Naast de bevolkingsomvang is ook de samenstelling van de bevolking in de vorm van de leeftijdsopbouw een belangrijk gegeven. Deze is aan verandering onderhevig door processen als vergrijzing en ontgroening. Om van de bevolkingsomvang tot het aantal huishoudens te komen wordt gebruik gemaakt van headshiprates (ABF, 2007b). De headshiprate, ook wel zelfstandigheidsgraad genoemd, geeft de verhouding weer tussen het aantal zelfstandige huishoudens en de bevolkingsomvang (exclusief personen in institutionele instellingen). Vanuit de groep zelfstandige huishoudens is de woningbehoefte te bepalen. De woningbehoefte is hieruit niet zomaar één op één te vertalen. Eerst moet namelijk nog het aantal woningbehoevende huishoudens bepaald worden. Dit zijn huishoudens die behoefte hebben aan een zelfstandige woning. (Nieuwenbroek, 2005).

Sociaal-maatschappelijke factoren

Naast de demografische factoren die vooral een stempel drukken op het aantal huishoudens door de omvang van de bevolking, bepalen de sociaal-maatschappelijke factoren vooral de zelfstandigheidsgraad van de bevolking, de headshiprate. Deze headshiprate wordt beïnvloed door (Nieuwenbroek, 2005):

- Individualisering / emancipatie.
- Moment van het zelfstandig gaan wonen.
- Moment van het beëindigen van het zelfstandige wonen.
- Samenlevingsvormen: huwelijk, partnerschapsregistratie, ongehuwd samenwonen.
- Scheidingen.

Een trend die vanaf de jaren tachtig in de vorige eeuw gaande is, en die erg bepalend is voor de vorming van huishoudens, is de individualisering (ABF, 2007b). Individualisering houdt in, het vergroten van de zelfstandigheid en de autonomie van personen. Emancipatie is iets dat nauw samenhangt met individualisering. Emancipatie staat voor de maatschappelijke gelijkwaardigheid in kansen, rechten en plichten tussen de vrouw en de man.

Individualisering kan gezien worden als een soort emancipatieproces, maar dan van verschillende leeftijdscategorieën (Ekkers, 2006). De individualisering werkt daarom ook door op het moment en de manier waarop jongeren zelfstandig gaan wonen en het moment dat ouderen het zelfstandige wonen beëindigen. Het moment waarop jongeren zelfstandig gaan wonen is bepalend voor de zelfstandigheidsgraad en dus voor de woningbehoefte. Hoe eerder jongeren zelfstandig gaan wonen, hoe eerder de woningbehoefte zich voordoet en hoe groter de woningbehoefte dus wordt. De individualisering brengt met zich mee dat jongeren hun zelfstandigheid willen vergroten en er vaker voor kiezen om eerst alleen te gaan wonen wat leidt tot een stijging van het aantal éénpersoonshuishoudens. Deze stijging zorgt voor een grotere woningbehoefte. Naast het tijdstip waarop jongeren zelfstandig gaan

wonen is ook de beëindiging van het zelfstandig wonen van ouderen van invloed op de ontwikkeling van het aantal huishoudens, helemaal met de vergrijzing in het vooruitzicht. Over het algemeen blijven ouderen langer zelfstandig wonen. Ten eerste omdat ze dit zelf graag willen, een vorm van emancipatie, en ten tweede omdat het overheidsbeleid hierop gericht is. De overheid wil graag de capaciteit van onder andere verzorgingstehuizen afbouwen en een scheiding aanbrengen tussen wonen en zorg. Dit wordt extramuralisering genoemd. Wanneer ouderen langer zelfstandig blijven wonen zorgt dit voor een grotere woningbehoefte helemaal in combinatie met de toenemende levensverwachting. Ook de verschillende samenlevingsvormen drukken een stempel op de woningbehoefte. Doordat mensen in het huwelijk treden, een partnerschapsregistratie aangaan of ongehuwd gaan samenwonen vormen twee mensen één huishouden. Het tegenovergestelde, mensen die scheiden, het partnerschap of het samenwonen beëindigen vormen van één huishouden weer twee huishoudens (ABF, 2007b; Nieuwenbroek, 2005).

Economische factoren

Vaak wordt gedacht dat economische groei een grote invloed heeft op de ontwikkelingen van het aantal huishoudens en dus op de kwantitatieve woningbehoefte. Fitié toonde met het Trendrapport woningbehoefte 1988 aan dat er geen statistische ondersteuning is voor de stelling dat de huishoudenvorming direct en eenduidig samenhangt met de economische ontwikkeling in de naoorlogse jaren (Ekkers, 2006). Economische groei kan daarentegen wel het woongedrag enigszins veranderen. Voor jongeren bijvoorbeeld kan extra bestedingsruimte een reden zijn om eerder uit huis te gaan of om te kiezen voor een zelfstandige woning in plaats van een kamer (Nieuwenbroek, 2005). Dit heeft wel invloed op de kwantitatieve woningbehoefte.

2.3.2 Ontwikkeling van de kwalitatieve woningbehoefte in het algemeen

Economische groei heeft dus een gering effect op de kwantitatieve woningbehoefte. Het effect daarentegen op de kwalitatieve woningbehoefte is des te groter. Dit blijkt uit het feit dat economische groei voor jongeren kan leiden tot het kiezen voor een zelfstandige woning in plaats van een kamer. Er wordt dan gekozen voor meer kwaliteit. Over het algemeen zorgt vergroting van de bestedingsruimte voor een vergroting van de behoefte aan kwaliteit en luxe. Ook demografische en sociaal-maatschappelijke factoren, in de vorm van een verandering van de samenstelling van de bevolking door ontgroening en vergrijzing en veranderende eisen ten aanzien van de woning en woonomgeving zijn bepalend voor de kwalitatieve behoefte. Verder heeft de overheid ook een hand in de kwalitatieve woningbehoefte. Dit uit zich in de vorm van de stimulering van het eigen woningbezit. Hierdoor zijn meer mensen geneigd een woning te kopen waardoor er meer behoefte is aan kwaliteit aangezien koopwoningen vaak meer kwaliteit bieden (Nieuwenbroek, 2005).

2.3.3 Ontwikkeling van de woningbehoefte van starters

Aan de hand van de in de vorige paragrafen beschreven factoren die de ontwikkeling van de woningbehoefte bepalen kan gekeken worden welke van die factoren bepalend zijn voor de woningbehoefte van starters. Voor wat betreft de demografische factoren is de ontwikkeling van het aantal 'jonge mensen' en dan voornamelijk twintigers maatgevend voor de woningbehoefte van starters (ABF, 2007a). Vanuit het sociaal-culturele perspectief gezien is het moment van het zelfstandig gaan wonen van jongeren en de manier waarop zij dit doen, alleen of samen belangrijk. Dit is afhankelijk van de mate van individualisering / emancipatie. Economische factoren en de toestand op de woningmarkt beïnvloeden de kwaliteit van de te betrekken woonruimte en de mate van het betrekken van zelfstandige woningen door jongeren. De jongeren die voor het eerst een zelfstandige woning betrekken worden tot de starters gerekend. De toestand op de woningmarkt beïnvloedt vooral het gedrag van jongeren en starters op de woningmarkt. Wanneer er sprake is van krapte op de woningmarkt zijn het vooral deze groepen die de vraag naar woonruimte en de wensen ten aanzien van de kwaliteit naar beneden bijstellen. Als er weer meer ruimte op de woningmarkt

ontstaat, stellen ze de vraag en de eisen ten aanzien van de kwaliteit weer omhoog bij (ABF, 2007a).

De ontwikkeling van de kwantitatieve woningbehoefte van semi-starters moet vooral in de sociaal-maatschappelijke hoek gezocht worden. Het aantal semi-starters is onder andere afhankelijk van het aantal scheidingen, het aantal mensen dat een partnerschap beëindigt en het aantal stelletjes dat het samenwonen beëindigt. Ook is het aantal semi-starters afhankelijk van de mate waarin herstructurering plaatsvindt. Bij het herstructureren van gebieden of wijken worden ook vaak woningen gesloopt. Deze komen niet meer opnieuw beschikbaar voor de woningmarkt. De kwalitatieve vraag van de semi-starters wordt, net als voor alle anderen, in grote mate bepaald door economische factoren.

Voor de ontwikkeling van de woningbehoefte voor starters is ook het aantal immigranten dat naar Nederland komt van belang. Dit is afhankelijk van de politieke en sociaal-culturele ontwikkelingen in verschillende landen, maar ook van conjuncturele ontwikkelingen. Ook de aantrekkelijkheid van Nederland speelt een rol. Hierbij moet gedacht worden aan omvang en kwaliteit van de arbeidsmarkt, de woningmarkt en het voorzieningenaanbod (KAW, 2008).

2.4 Samenvatting

De in dit onderzoek gehanteerde definitie van het begrip starter luidt als volgt: *een huishouden dat voor de verhuizing niet zelfstandig woont en na de verhuizing hoofdbewoner van een woning is*. Naast starters zijn er ook nog semi-starters. Deze worden als volgt gedefinieerd: *een huishouden dat voor en na de verhuizing zelfstandig woont, maar waarvan de vorige woning niet beschikbaar is voor de woningmarkt*. Binnen de groep starters en semi-starters kan onderscheid gemaakt worden naar verhuisgeneigdheid. Dit wordt gedaan door de groepen te verdelen in urgente starters en potentiële starters.

Urgente starters zijn starters die binnen twee jaar een zelfstandige woning willen betrekken en ook voldoende actief op zoek zijn naar een woning. Ook zijn ze bereid binnen een jaar een woning te accepteren. Potentiële starters willen ook graag binnen twee jaar een zelfstandige woning betrekken, maar zijn niet actief op zoek zoals urgente starters dat wel zijn. Omdat niet elke starter dezelfde kenmerken en woonwensen heeft is de starterspopulatie in Groningen onderverdeeld in verschillende typen starters. In figuur 2.1 op bladzijde 19 is visueel inzichtelijk gemaakt hoe de starterspopulatie onderverdeeld is. Starters staan aan het einde van een verhuisketen aangezien ze geen zelfstandige woning achterlaten. Een wooncarrière is een opeenvolging van verhuisstappen die normatief gezien een steeds betere woonsituatie creëren. Deze verhuisstappen worden mogelijk gemaakt doordat er doorstroming plaatsvindt op de woningmarkt. Al deze verhuisstappen samen vormen een verhuisketen. Verhuisketens kunnen in gang gezet worden door nieuwbouw. Starters staan aan het einde van een verhuisketen, bij hun eindigt de verhuisketen. De kwantitatieve woningbehoefte van starters wordt grotendeels bepaald door demografische en sociaal-maatschappelijke factoren en in mindere mate door economische factoren. Ook de toestand op de woningmarkt heeft invloed op de kwantitatieve woningbehoefte. De kwalitatieve woningbehoefte is grotendeels afhankelijk van economische factoren.

3 De ontwikkeling van starters op de woningmarkt

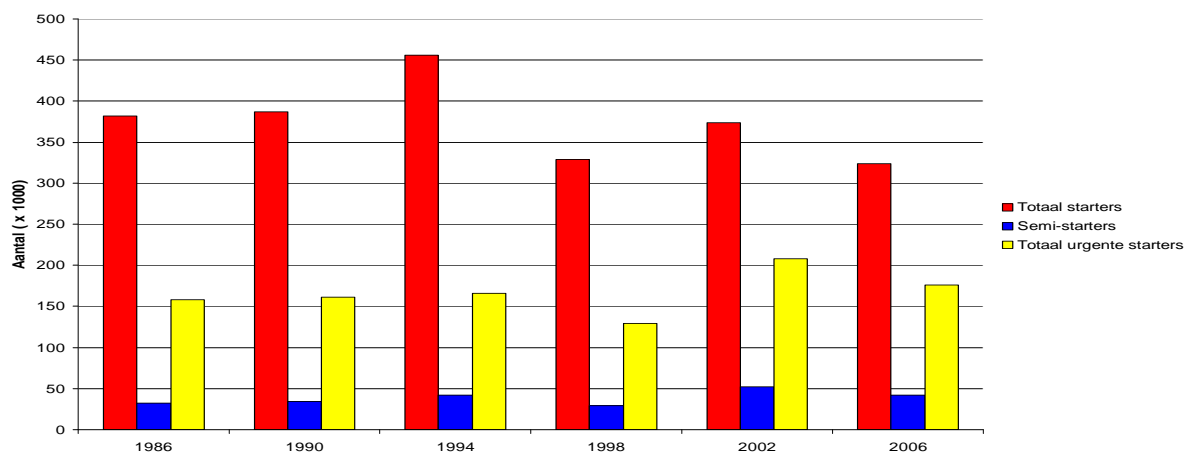
In dit hoofdstuk wordt allereerst in paragraaf 3.1 gekeken naar de ontwikkeling van starters op de woningmarkt in Nederland. Het gaat dan om aantallen starters en de kenmerken van starters. In paragraaf 3.2 wordt een prognose gemaakt voor het aantal urgente starters in de gemeente Groningen tot en met 2010. Ook wordt een inschatting gemaakt van de groep potentiële starters. In paragraaf 3.3 wordt een gedeelte van de starterspopulatie in Groningen vergeleken met de starterspopulatie in Amsterdam, Utrecht en Nederland als geheel. In paragraaf 3.4 worden de woonwensen van de verschillende typen starters onder de loep genomen. Ook worden de woonwensen van starters in perspectief geplaatst door ze te vergelijken met de woonwensen van doorstromers.

3.1 Starters door de jaren heen

3.1.1 Aantallen starters

In Nederland wordt om de vier jaar een groot steekproefonderzoek gehouden gericht op de woningbehoefte, het Woning Behoeftte Onderzoek (WBO). Door middel van het WBO wordt inzicht verkregen in hoe de Nederlander woont, zou willen wonen en het verhuisgedrag van de Nederlandse bevolking. In 2005 is het WBO vervangen door het Woononderzoek Nederland (WoON). Het WBO en het WoON geven een betrouwbaar beeld van de ontwikkelingen op de woningmarkt. In het WBO en het WoON wordt ook gekeken naar starters. In figuur 3.1 staat voor de periode van 1986 tot en met 2006 weergegeven, het totale aantal starters, het gedeelte daarvan dat tot de semi-starters gerekend wordt en het totale aantal urgente starters.

Figuur 3.1: Starters en urgente starters, 1986-2006



Bron: ABF, 2007a

Figuur 3.1 laat zien dat het totale aantal starters dalende is. Dit is met name te verklaren door demografische ontwikkelingen. De daling van het aantal starters is het gevolg van de toenemende ontgroening wat leidt tot een daling van het aantal twintigers. Juist de omvang van deze leeftijdsgroep is bepalend voor het aantal starters. Vergeleken met 1986 is deze groep in 2006 met 25% in omvang gedaald. Wel dient opgemerkt te worden dat jongeren in de loop van de tijd eerder uit huis zijn gegaan. In 1986 woonde nog 96% van de 18-jarigen thuis, in 2006 was dit 87%. Ondanks het dalende aantal starters is in 2002 een stijging waarneembaar. Deze stijging kan verklaard worden door het aantrekken van de economie

aan het eind van de jaren negentig en het begin van de 21^{ste} eeuw. Tussen 2002 en 2006 is weer een daling van het aantal starters waarneembaar. In 2002 werden er nog ruim 200.000 urgente starters geteld, in 2006 waren dit er 176.000. Ook deze daling is toe te schrijven aan de ontgroening, maar ook economische factoren spelen hier een rol. Economische gezien was het van 2002 tot en met 2006 een mindere periode. Dit heeft geleid tot een kleinere vraag van starters doordat bijvoorbeeld thuiswonende jongeren eerst onzelfstandig zijn gaan wonen of doordat al onzelfstandig wonende jongeren de overstap naar een zelfstandige woning uitgesteld hebben. Wat verder nog uit de grafiek gehaald kan worden is dat in de jaren 2002 en 2006 de urgente starters een groter deel van het totale aantal starters uitmaken dan in de jaren negentig. Dit duidt er op dat er actiever gezocht wordt naar een woning en dat er een grotere bereidheid is om een woning te accepteren. In 2005 en 2006 zijn gemiddeld 200.000 jongeren per jaar gestart op de woningmarkt. Dit aantal leverde, gecorrigeerd voor samenwonen, per jaar 150.000 nieuwe huishoudens op (ABF, 2007a).

3.1.2 Kenmerken starters

Zoals het aantal starters door de jaren heen veranderd is, zo zijn ook de kenmerken van starters door de jaren heen veranderd. Uit een bewerking van het WBO en het WoON door het Woningmarkt Expertise Centrum, een onderdeel van de Erasmus Universiteit, zijn een aantal kenmerken van starters naar voren gekomen. In tabel 3.1 zijn voor de jaren 1985, 1995, 2002 en 2006 de kenmerken weergegeven van de gemiddelde starter in zowel de huur- als de koopsector.

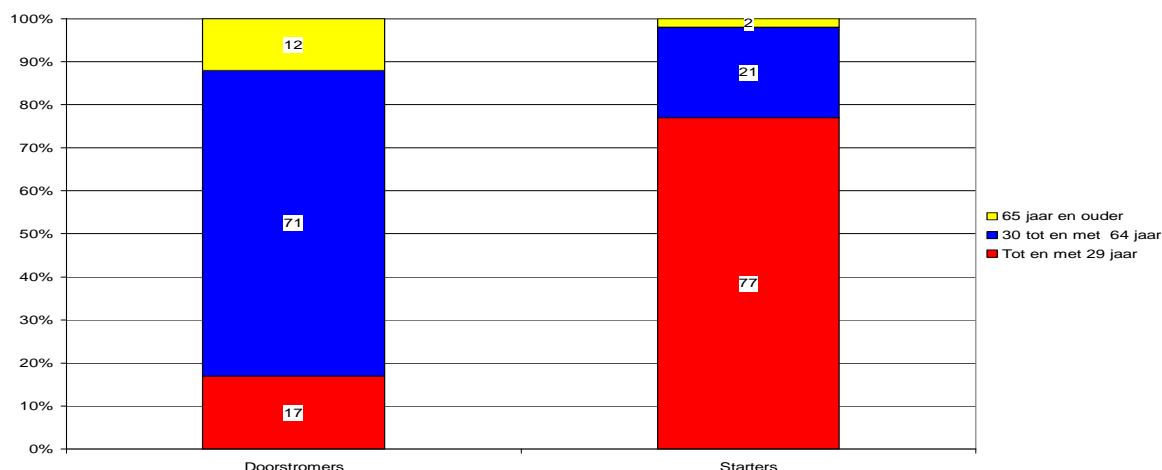
Tabel 3.1: Kenmerken van starters door de jaren heen

	1985		1995		2002		2006	
	Kopen	Huren	Kopen	Huren	Kopen	Huren	Kopen	Huren
<i>Leeftijd</i>	28	25	29	26	29	27	29	27
<i>Inkomen</i>	€ 1782	€ 1700	€ 2142	€ 1634	€ 2399	€ 2115	€ 2320	€ 501
<i>Alleenstaand</i>	19,8 %	20,8 %	26,9 %	37,3 %	40,2 %	51,5 %	35,2 %	61,8 %
<i>Kinderen</i>	15,7 %	10,5 %	13,1 %	6,5 %	9,1 %	4,7 %	9,3 %	5,4 %
<i>Woonquote</i>	13,9 %	14,4 %	19,2 %	20,9 %	23,4 %	19,6 %	23,6 %	27,1 %

Bron: Brounen & Neuteboom, 2004, 2006a, 2006b

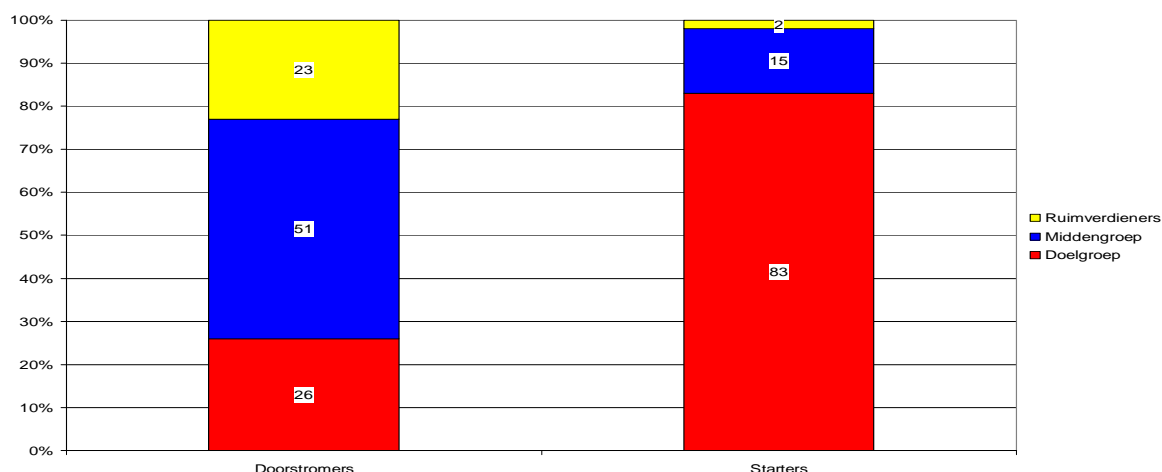
Uit tabel 3.1 blijkt dat in de afgelopen twee decennia de gemiddelde leeftijd van zowel de starters in de huursector als van de starters in de koopsector licht gestegen is. Het besteedbaar inkomen daarentegen heeft zich verschillend ontwikkeld. Voor de starters in de huursector is het gemiddeld besteedbaar inkomen zelfs gedaald. Het inkomen van de koopstarters is daarentegen behoorlijk gestegen. Dit laat zien dat vooral de minder bedeelde starters in de huursector terecht komen en dat de starters met een hoger inkomen meer naar de koopsector trekken. Iets dat verder opvalt, is dat starters zowel in de huur als in de koopsector steeds vaker alleen zijn gaan wonen. Vooral in de huursector is sprake van een explosieve groei van alleenstaanden. Verder blijkt ook dat in 2006 starters minder vaak kinderen hebben dan in 1986. Vanaf 2002 is echter wel weer een lichte stijging waarneembaar. Tot slot de woonquote. De woonquote is de verhouding tussen de woonlasten (hypotheek of huur) en het inkomen. Voor zowel de huur als de koopsector is te zien dat de woonquote aanzienlijk gestegen is. Voor de koopsector kan dit worden toegeschreven aan de enorm gestegen huizenprijzen. De stijging van de woonquote voor starters in de huursector wordt enerzijds veroorzaakt door de gestegen huurprijzen en anderzijds door het gedaalde gemiddelde besteedbare inkomen van starters in de huursector. Om de starters in perspectief te plaatsen worden ze in figuur 3.2 vergeleken met de doorstromers ten aanzien van leeftijd en in figuur 3.3 ten aanzien van inkomensniveau.

Figuur 3.2: Starters en doorstromers naar leeftijd, 2006



Bron: ABF, 2007a

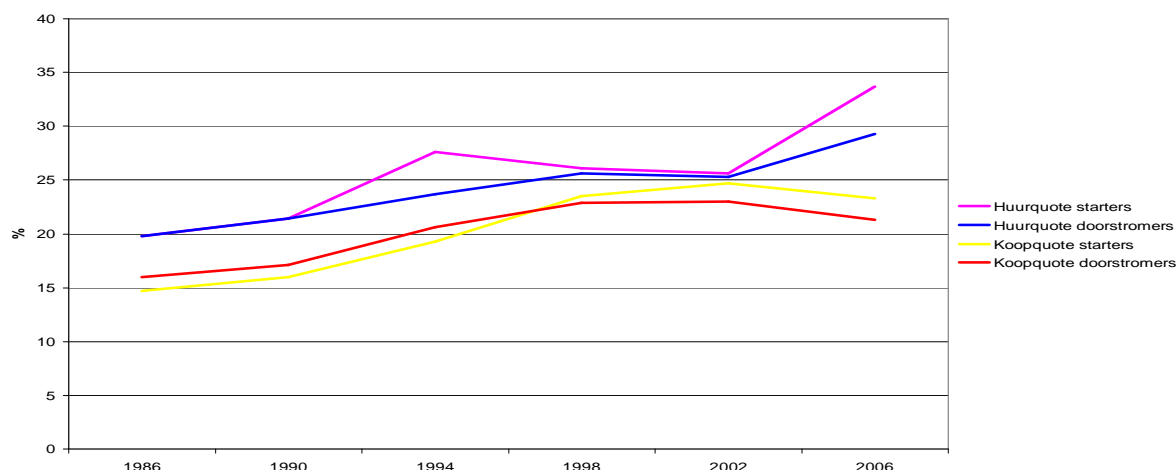
Figuur 3.3: Starters en doorstromers naar inkomensniveau, 2006



Bron: ABF, 2007a

Uit figuur 3.2 komt naar voren dat de groep starters voor het grootste gedeelte bestaat uit jonge mensen tot en met 29 jaar. De groep doorstromers daarentegen bestaat voornamelijk uit mensen met een middelbare leeftijd variërend van 30 t/m 64 jaar. Uit figuur 3.3 blijkt dat starters vergeleken met doorstromers een minder hoog inkomen hebben aangezien ongeveer 85% behoort tot de doelgroep. Tot de doelgroep worden huishoudens gerekend die met hun belastbaar inkomen onder de grens komen waarop men recht op huurtoeslag heeft. In 2006 is de grens voor éénpersoonshuishoudens gesteld op < € 18.925 en voor meerpersoonshuishoudens op < € 25.375 netto per jaar (VROM, 2006). Ruimverdieners zijn huishoudens met een besteedbaar huishoudinkomen boven de € 40.000. De middengroep bestaat uit huishoudens die daar tussenin zitten. Juist deze groep is oververtegenwoordigd bij de doorstromers. Het aandeel dat bij de doorstromers tot de doelgroep behoort, is aanzienlijk kleiner dan bij de starters. Het feit dat starters gemiddeld een minder hoog inkomen hebben dan doorstromers komt ook naar voren als er gekeken wordt naar de huurquote en de koopquote. Zowel de huurquote als de koopquote staan in figuur 3.4 weergegeven voor starters en doorstromers.

Figuur 3.4: Huurquote en koopquote starters en doorstromers, 1986-2006

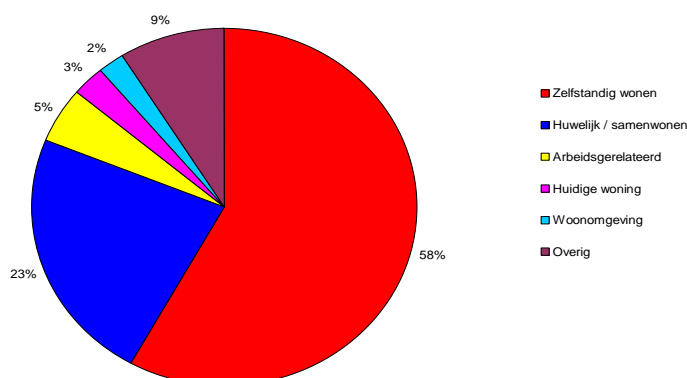


Bron: ABF, 2007a

Opvallend is dat de huurquote voor starters tot en met 1990 gelijk opliep met de huurquote voor doorstromers en dat daarna de huurquote voor starters altijd hoger is geweest. Vooral de laatste jaren is de stijging aanzienlijk. Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat vooral de starters met een laag inkomen naar de huursector trekken. Dit is ook al geconstateerd naar aanleiding van tabel 3.1. Wanneer gekeken wordt naar de koopquote dan is te zien dat de koopquote van starters vanaf 1996 hoger is dan de koopquote van doorstromers. Vanaf 2002 is een daling van de koopquote waarneembaar. Dit is te verklaren door ondermeer de daling van de hypotheekrente. Geconcludeerd kan worden dat zowel de huur- als de koopquote voor starters hoger ligt dan voor doorstromers. Dit komt omdat starters over het algemeen een lager inkomen hebben dan doorstromers zodat de kosten voor het wonen een groter deel van het inkomen beslaan.

Uit onderzoek van het Woningmarkt Expertise Centrum blijkt dat er ook een groot verschil zit in het type huishouden van starters en doorstromers. Bij de starters domineren vooral de alleenstaanden en de samenwonenden zonder kinderen. Bij de doorstromers bestaan de huishoudens vooral uit samenwonenden met kinderen (Brounen & Neuteboom, 2004, 2006b). Tot slot geeft figuur 3.5 aan wat de precieze motieven zijn van starters om te gaan verhuizen naar een zelfstandige woning.

Figuur 3.5: Verdeling starters naar startmotieven, 2006



Bron: CBS, 2007

3.2 Prognose van aantallen starters tot en met 2010 voor de gemeente Groningen

3.2.1 Bepaling urgente starters volgens de Primos Prognose

Vanuit de verschillende WBO's en het WoON 2006 zijn niet rechtstreeks geschikte gegevens te halen over aantallen starters in de gemeente Groningen. Dit komt omdat de steekproef in de stad niet groot genoeg was (Froentjes, 2008). Het is daarom ook niet te doen om een geheel compleet en nauwkeurig overzicht van aantallen starters in de gemeente Groningen te geven. Daarom wordt in deze paragraaf een zo goed mogelijke indicatie gegeven zodat duidelijk is in welke orde van grootte gedacht moet worden.

Om toch iets te kunnen zeggen over de aantallen starters in de gemeente Groningen is gebruik gemaakt van de Primos Prognose 2007. Zoals in paragraaf 2.3 al is uitgelegd, wordt de woningbehoefte bepaald door het aantal huishoudens. Toch kan vanuit dit aantal huishoudens de woningbehoefte niet één op één vertaald worden. Niet elk huishouden heeft of hoeft een zelfstandige woning. Dit is iets dat vooral ook voor de stad Groningen op gaat in verband met het grote aantal studenten dat op kamers woont. Om hiermee rekening te houden wordt het totale aantal huishoudens omgerekend naar het aantal woningbehoevende huishoudens (Venhorst, 2008). De berekening van het aantal woningbehoevende huishoudens voor de Primos Prognose wordt weergegeven in tabel 3.2.

Tabel 3.2: Berekening aantal woningbehoevende huishoudens

Aantal huishoudens
- Niet woningbehoevende huishoudens
- Urgente woningverlaters
+ Urgente starters
= Woningbehoevende huishoudens

Bron: Venhorst & van Wissen, 2007

Onder niet woningbehoevende huishoudens worden huishoudens verstaan die vrijwillig in een onzelfstandige woning wonen. Hierbij kan gedacht worden aan bijvoorbeeld studenten die op kamers wonen. De urgente woningverlaters zijn huishoudens die een woning leeg achterlaten maar die geen andere woning betrekken. Dit kunnen bijvoorbeeld ouderen zijn die overlijden of hun zelfstandige woning inruilen voor een verzorgingstehuis. Tot slot de urgente starters. Tot deze groep rekent de Primos Prognose jongeren / gezinsleden die vanuit het ouderlijk huis binnen dezelfde gemeente een zelfstandige woning zoeken (Bleeker, 2008). Deze definitie die gehanteerd wordt door de Primos Prognose is dus minder omvangrijk dan de voor dit onderzoek in hoofdstuk 2 geformuleerde definitie voor urgente starters. Hier wordt later in deze paragraaf nog op teruggekomen.

Bovenstaande geeft de werkwijze weer die gevolgd is bij het bepalen van het aantal woningbehoevende huishoudens voor de Primos prognose 2007. De Primos Prognose 2007 doet een uitspraak over de toekomstige ontwikkeling van de bevolking, de huishoudens en de woningbehoefte in Nederland. Dit gebeurt voor de jaren 2006, 2010, 2015 en 2020 en er wordt ingezoomd tot op gemeentelijk schaalniveau. De Primos Prognose is een landelijk onderzoek. Hierdoor kunnen uitspraken op gemeentelijk schaalniveau iets minder nauwkeurig zijn (Froentjes, 2008). Voor dit onderzoek is dat geen belemmering omdat het hier gaat om een orde van grootte en niet om precieze aantallen. Uit de rekensom, gemaakt in tabel 3.1, blijkt dat voor het berekenen van het aantal woningbehoevende huishoudens ook gegevens over het aantal urgente starters nodig zijn. Deze gegevens zijn afkomstig uit de WBO's en het WoON 2006. Niet voor alle gemeenten zijn direct gegevens uit de WBO's en het WoON beschikbaar, zo ook voor de gemeente Groningen. Daarom worden de gemeenten waarvoor deze gegevens niet direct beschikbaar zijn vergeleken met gemeenten waarvoor deze gegevens wel beschikbaar zijn en die voor wat betreft stedelijkheid en regionale achtergrond vergelijkbaar zijn. Aan de hand van de gegevens uit de WBO's en het WoON 2006 worden voor de desbetreffende gemeenten schattingen voor het aantal urgente

starters gemaakt. Zo wordt dit ook gedaan voor het aantal urgente woningverlaters en het aantal huishoudens dat vrijwillig in een onzelfstandige woning woont.

3.2.2 *Urgente starters vanuit het ouderlijk huis*

Het aantal woningbehoevende huishoudens en ook het aantal urgente starters voor de gemeente Groningen zijn weergegeven in tabel 3.3. Bij de in de tabel aangegeven waarden gaat het om de volgens de Primos Prognose gedefinieerde urgente starters. Het betreft hier urgent startende huishoudens en niet individuele urgente starters. De aantallen huishoudens zijn netto aantallen. Dit betekent dat hierin migratie en dergelijke verwerkt zijn.

Tabel 3.3: *Woningbehoevende huishoudens en urgente starters voor de gemeente Groningen*

	2006	2010	2015	2020
<i>Aantal huishoudens</i>	104.288	106.706	108.613	109.607
<i>Huishoudens vrijwillig in niet woning</i>	22.820	22.010	22.106	21.966
<i>Urgente woningverlaters</i>	451	466	476	480
<i>Urgente starters</i>	541	456	462	494
<i>Woningbehoevende huishoudens</i>	81.558	84.686	86.493	87.655

Bron: VROM, 2007

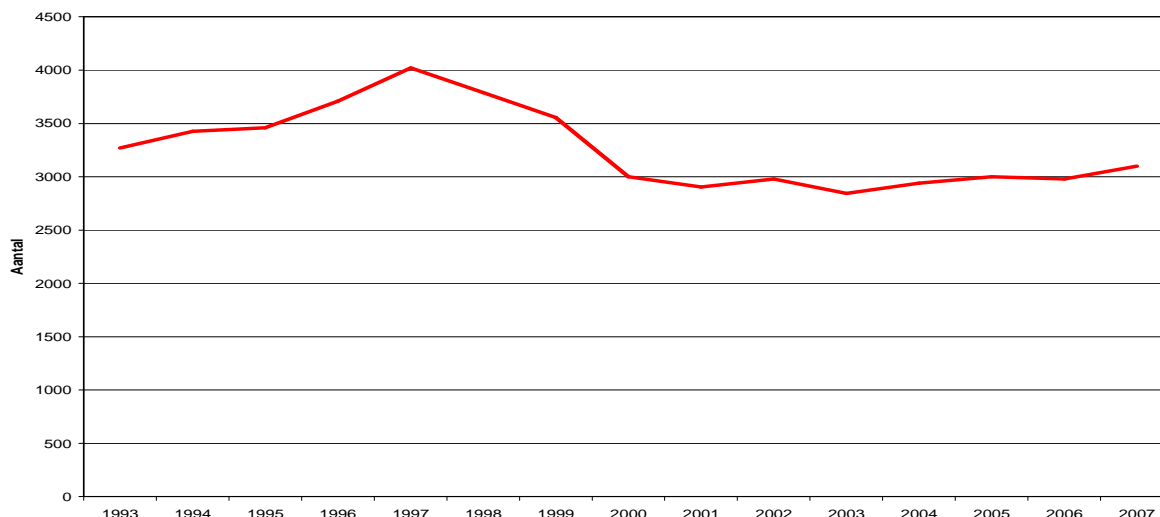
Wanneer naar de aantallen urgente starters gekeken wordt is te zien dat de aantallen in de loop der jaren vrij stabiel blijven. Van 2006 tot 2010 daalt het aantal licht. Van 2010 tot 2020 is weer sprake van een lichte stijging. Voor de tussenliggende jaren zijn geen cijfers bekend. Gezien het stabiele verloop van de aantallen is niet te verwachten dat in de tussenliggende jaren de aantallen sterk zullen afwijken. Wat verder opvalt, is dat de aantallen wel erg nauwkeurig weergegeven zijn. De vraag is of dit wel van belang is gezien het feit dat de aantallen gebaseerd zijn op schattingen. Het is onmogelijk om tot op het huishouden nauwkeurig uitspraken te doen. Daarom wordt voor de gemeente Groningen uitgegaan van gemiddeld 500 huishoudens per jaar tot 2010, die bestaan uit jongeren / gezinsleden die vanuit het ouderlijk huis binnen de gemeente Groningen een zelfstandige woning zoeken. Voor het aantal huishoudens dat bestaat uit jongeren / gezinsleden die vanuit het ouderlijk huis van buiten de gemeente Groningen naar een zelfstandige woning in de gemeente Groningen willen verhuizen zijn geen cijfers bekend. Hierover kan dan ook geen uitspraak gedaan worden.

3.2.3 *Urgente starters vanuit een onzelfstandige woning*

Met de urgente starters vanuit het ouderlijk huis is echter nog niet het totale aantal starters bekend. Tot de starters worden bijvoorbeeld ook huishoudens gerekend die vanuit een onzelfstandige woning willen verhuizen naar een zelfstandige woning. Dit geldt voor huishoudens die vanuit een onzelfstandige woning binnen de gemeente Groningen naar een zelfstandige woning willen verhuizen, maar ook voor huishoudens die vanuit een andere gemeente naar een zelfstandige woning in Groningen willen verhuizen.

Vanuit de Primos Prognose zijn geen cijfers te achterhalen over het aantal huishoudens dat vanuit een onzelfstandige woning naar een zelfstandige woning wil verhuizen. Het gaat hier om huishoudens die vanuit een woonruimte in een studentenhuis, pension of kamerverhuurpand, woonboot, woonwagen, caravan, zomerhuis, woonkeet en dergelijke willen verhuizen naar een zelfstandige woning. Om een indruk te geven van deze aantallen is gekeken naar cijfers over verhuisbewegingen in de gemeente Groningen. In de gemeente Groningen wordt namelijk jaarlijks het aantal verhuizingen en het type verhuisbeweging bijgehouden. In figuur 3.6 is het aantal verhuizingen van een onzelfstandige woning naar een zelfstandige woning binnen de gemeente Groningen weergegeven.

Figuur 3.6: Aantal verhuizingen van een onzelfstandige- naar een zelfstandige woning binnen Groningen



Bron: Gemeente Groningen, 2007b; Froentjes, 2008

De grafiek laat zien dat vanaf het midden van de jaren negentig het aantal verhuizingen van een onzelfstandige woning naar een zelfstandige woning iets toenam. Dit is te verklaren door de economische voorspoed in die periode. Na deze piek nam het aantal weer af en bleef vervolgens van 2000 tot en met 2006 stabiel rond de 3.000 verhuizingen per jaar hangen. Voor 2007 is een lichte stijging waarneembaar. Toch dient opgemerkt te worden dat naar verhouding de doorstroming van een onzelfstandige woning naar een zelfstandige woning binnen de gemeente Groningen in de loop der jaren minder is geworden. In 1995 lag het aantal verhuizingen van een onzelfstandige woning naar een zelfstandige woning net iets beneden de 3.500. In 2006 waren dit ongeveer 3.000 verhuizingen. Op zich is dit verschil van 500 verhuizingen niet eens zo schokkend, maar wel als de aantallen onzelfstandige woningen in 1995 en 2006 met elkaar vergeleken worden. In 1995 waren er ongeveer 8.650 onzelfstandige woningen, in 2006 waren dit er ongeveer 18.540. De voorraad onzelfstandige woningen is dus enorm toegenomen terwijl het aantal verhuizingen vanuit een onzelfstandige woning naar een zelfstandige woning afgenomen is. Dit laat zien dat de doorstroming van een onzelfstandige woning naar een zelfstandige woning binnen de gemeente Groningen verslechterd is.

De 3.000 verhuizingen geven niet exact het aantal urgente starters dat vanuit een onzelfstandige woning naar een zelfstandige woning wil verhuizen weer. Dit aantal kan namelijk wat hoger uitvallen aangezien het kan zijn dat niet elke urgente starter direct hetzelfde jaar vanuit een onzelfstandige woning een zelfstandige woning kan betrekken. Van de andere kant kan het aantal ook lager uitvallen omdat, vanuit het oogpunt van het aantal starters, binnen het aantal verhuizingen ook sprake kan zijn van dubbeltellingen. Er is sprake van een dubbeltelling als bijvoorbeeld twee personen gaan samenwonen en vanuit verschillende onzelfstandige woningen samen een huishouden gaan vormen in dezelfde zelfstandige woning. Ook kunnen niet alle personen die vanuit een onzelfstandige woning verhuizen naar een zelfstandige woning tot de groep starters gerekend worden. Er kunnen ook personen tussen zitten die midden in hun wooncarrière zitten maar tijdelijk in een onzelfstandige woning gewoond hebben. Verder zijn er bijvoorbeeld ook studenten die vanuit een onzelfstandige woning naar een zelfstandige woning verhuizen en daar dan samen met een aantal anderen gaan wonen. Deze personen worden niet tot de starters gerekend omdat ze met elkaar een zelfstandige woning delen. Uit de statistieken blijkt dat dit om slechts 50 verhuizingen per jaar gaat (Froentjes, 2008). Al met al is het aandeel starters niet exact te bepalen omdat niet overal gegevens over bekend zijn. Ondanks dat wordt aangenomen dat de plussen en minnen elkaar opheffen. Voor het aantal urgente starters dat binnen de gemeente Groningen vanuit een onzelfstandige woning naar een zelfstandige woning wil

verhuizen wordt uitgegaan van rond de 3.000 huishoudens per jaar. Voor de periode van 2008 tot en met 2010 wordt dit aantal constant verondersteld. Hiervoor is ten eerste gekozen omdat het aantal verhuizingen al sinds 2000 vrij constant blijft. En ten tweede omdat de prognose voor het aantal huishoudens dat vrijwillig in een onzelfstandige woning woont tot en met 2010 niet drastisch verandert. Hieruit wordt opgemaakt dat de vraag naar en het aanbod van onzelfstandige woningen in balans blijft voor de komende periode. Ook de wachtlijsten bij woningcorporatie In wijzen niet op spanningen (KAW, 2008). Het gaat bij deze 3.000 huishoudens om huishoudens die verhuizen van een onzelfstandige naar een zelfstandige woning binnen Groningen. Over aantallen huishoudens die verhuizen van een onzelfstandige woning buiten Groningen naar een zelfstandige woning in Groningen zijn geen gegevens bekend. Hierover kan dan ook weinig gezegd worden. Om, volgens de gegeven definitie van starters, een geheel compleet overzicht van het aantal starters te geven moet eigenlijk ook het aantal vanuit het buitenland naar Groningen geïmmigreerde huishoudens dat een zelfstandige woning wil betrekken meegerekend worden. Ook hierover zijn geen betrouwbare uitspraken te doen. Ten eerste is het verloop van het aantal immigranten van de afgelopen jaren vrij grillig. Dit is sterk afhankelijk van de conjuncturele ontwikkelingen en van de politieke en sociaal-culturele situatie in verschillende landen (KAW, 2008). Voor de toekomst is het dus erg lastig om hier een uitspraak over te kunnen doen. Ten tweede is het onduidelijk waaruit deze groep bestaat en welk deel graag een zelfstandige woning wil bewonen. Daarom is ervoor gekozen deze groep buiten beschouwing te laten. Ook blijkt uit het Woningmarktonderzoek stad Groningen 2008 dat de onzelfstandige woningvoorraad van groot belang is voor de opvang van immigranten.

3.2.4 Semi-starters

Tot de starters worden ook de semi-starters gerekend. Voor de semi-starters zijn vanuit de Primos Prognose de aantallen voor de gemeente Groningen weergegeven in tabel 3.4.

Tabel 3.4: Aantallen semi-starters voor de gemeente Groningen volgens de Primos Prognose

	2006	2010	2015	2020
<i>Semi-starters</i>	108	126	130	131

Bron: VROM, 2007

Voor de aantallen semi-starters, weergegeven in tabel 3.4, geldt dat hierbij niet de huishoudens gerekend zijn waarvan de huidige woning gesloopt wordt. Deze huishoudens worden door de Primos Prognose niet tot de semi-starters gerekend. Ook in dit onderzoek worden ze uiteindelijk niet meegerekend. Hiervoor is gekozen omdat de huishoudens waarvan de woning gesloopt wordt vaak een vervangende woning krijgen aangeboden. Net als de aantallen urgente starters blijven ook de aantallen semi-starters in de loop der jaren vrij constant. Ook hier geldt weer dat het niet zinvol is om de aantallen zo gedetailleerd weer te geven. Daarom wordt voor de periode tot en met 2010 per jaar uitgegaan van 125 semi-startende huishoudens.

In tabel 3.5 wordt samenvattend weergegeven met welke aantallen starters voor de gemeente Groningen in de periode van 2006 tot en met 2010 rekening gehouden moet worden. Het gaat dan om de aantallen starters die voortkomen vanuit de gemeente Groningen zelf.

Tabel 3.5: Aantallen urgente starters voor de gemeente Groningen voor 2006 tot en met 2010

	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Urgente starters vanuit ouderlijk huis</i>	500	500	500	500	500
<i>Urgente starters vanuit onzelfstandige woning</i>	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
<i>Urgente semi-starters</i>	125	125	125	125	125
<i>Totaal urgente starters</i>	3.625	3.625	3.625	3.625	3.625

De in tabel 3.5 gegeven aantallen komen natuurlijk niet exact overeen met de werkelijkheid. Ook kunnen de aantallen per jaar enigszins verschillen. Wel geeft tabel 3.5 een indicatie van het aantal urgente starters zodat duidelijk wordt in welke orde van grootte gedacht moet worden.

3.2.5 Potentiële starters

In hoofdstuk 2 is naar voren gekomen dat de groep starters te verdelen is in urgente starters en potentiële starters. De urgente starters zijn echt actief op zoek naar een woning. Potentiële starters zijn dat niet. Toch is het goed om ook iets te kunnen zeggen over deze groep. Potentiële starters kunnen namelijk zomaar urgente starters worden wanneer ze actief gaan zoeken naar een woning. De mate waarin dit gebeurt kan beïnvloed worden door bijvoorbeeld economische en sociale factoren. Wanneer het beter gaat met de economie ontstaat er misschien bij meer potentiële starters de drang om actief naar een woning te gaan zoeken. Ook kan de situatie op de woningmarkt van invloed zijn. Zoals al eerder vermeld zijn het de starters die zich vaak aanpassen aan de mogelijkheden op de woningmarkt. Zodra er sprake is van een meer ontspannen woningmarkt kan er bij potentiële starters het idee ontstaan dat er meer mogelijkheden zijn tot het verkrijgen van een woning. Dit kan het zoekgedrag beïnvloeden.

Vanuit de Primos Prognose is niets bekend over het aantal potentiële starters in de gemeente Groningen voor de periode tot en met 2010. Het is ook erg lastig om iets over deze groep starters te zeggen. Eigenlijk alleen de WBO's en het WoON 2006 bevatten informatie over het aantal potentiële starters. Maar vanuit deze onderzoeken kan niks gezegd worden voor de specifieke situatie in de gemeente Groningen. Om toch een beeld te geven van de orde van grootte van de groep potentiële starters is vanuit het WoON 2006 gekeken naar de verhouding tussen het aantal urgente starters en het aantal potentiële starters. Dit is gedaan voor Nederland als geheel, maar ook voor de provincie Groningen, de steden Utrecht en Amsterdam en voor alle gemeenten met tussen de 150.000 en 200.000 inwoners. In tabel 3.6 staan de verhoudingsgetallen voor het aantal urgente starters ten opzicht van het aantal potentiële starters weergegeven. Hoe lager het verhoudingsgetal, hoe groter de groep urgente starters is ten opzichte van de groep potentiële starters.

Tabel 3.6: Verhoudingsgetal potentiële starters / urgente starters

	Verhoudingsgetal potentiële starters / urgente starters
<i>Nederland</i>	2,37
<i>Provincie Groningen</i>	3,00
<i>Amsterdam</i>	1,79
<i>Utrecht</i>	3,03
<i>Gemeenten met 150.000 – 200.000 inwoners</i>	3,06

Bron: VROM 2006, eigen bewerking

Het valt op dat Nederland als geheel en Amsterdam voor wat betreft het verhoudingsgetal uit de pas lopen. Voor de provincie Groningen, de stad Utrecht en alle andere gemeenten met tussen de 150.000 en 200.000 inwoners is het verhoudingsgetal nagenoeg hetzelfde, namelijk 3. De verhoudingsgetallen zijn gebaseerd op cijfers uit 2006. Over hoe de verhoudingen zich in de toekomst gaan ontwikkelen is niks met zekerheid te zeggen. Wat al wel in paragraaf 3.1 naar voren is gekomen is dat in de jaren 2002 en 2006 de groep urgente starters een groter deel van het totaal aantal starters uitmaakt dan in de jaren negentig. Dit duidt er op dat er actiever gezocht wordt naar een woning en dat er een grotere bereidheid is om een woning te accepteren. Of dit gegeven zich doorzet in de toekomst en of dit ook geldt voor de gemeente Groningen is nog onduidelijk. Voor de gemeente Groningen wordt een verhoudingsgetal van 3 gehanteerd. Wanneer uitgegaan wordt van een groep van 3.625 urgent startende huishoudens per jaar tot en met 2010, en een verhoudingsgetal van 3, dan kan voor de gemeente Groningen uitgegaan worden van een groep van rond de 11.000

potentieel startende huishoudens. Deze 11.000 potentieel startende huishoudens bestaan uit jongeren die bij hun ouders wonen, jongeren die nu onzelfstandig wonen en semi-starters die binnen twee jaar wel een zelfstandige woning willen betrekken. Deze groep is echter niet actief op zoek naar een zelfstandige woning. Het gegeven dat er een grote groep jongeren is die wel wat wil maar niets onderneemt blijkt ook uit onderzoek. De verhuisgeneigdheid is erg groot onder jongeren, maar het daadwerkelijke gerealiseerde aantal verhuizingen ligt aanzienlijk lager. De reden hiervoor is dat veel jongeren niet actief op zoek zijn naar een geschikte woning (Froentjes, 2008). Het aantal potentiële starters lijkt groot. Toch is het maar 20% van het totale aantal jongeren in Groningen in de leeftijdscategorie van 18 tot en met 29 jaar. Dit aantal ligt rond de 55.000 personen. Hiervan woont natuurlijk al een deel in een zelfstandige woning, ongeveer 15.000. Echter dit aandeel is in de laatste jaren afgenomen. Dit geldt zowel voor het aandeel van jongeren in een zelfstandige corporatiewoning als het percentage van jongeren beneden de 30 jaar dat een koopwoning heeft (KAW, 2008). Een steeds groter deel van de jongeren zoekt woonruimte in de onzelfstandige voorraad. Dit verklaart ook mede de grote toename van onzelfstandige woningen in de loop der jaren. In hoofdstuk 4 is deze toename inzichtelijk gemaakt in tabel 4.1. Niet alleen studenten bewonen deze onzelfstandige voorraad. Ook blijven veel studenten na hun studie in hun studentenkamer wonen. Dit is gebaseerd op het gegeven dat er in het centrum en de wijken om het centrum, bijvoorbeeld de Schilderswijk, meer onzelfstandige woningen zijn dan studenten. In de overige wijken is dit juist andersom. In deze wijken zijn er juist meer studenten dan onzelfstandige woningen. Het feit dat er meer onzelfstandige woningen zijn dan studenten wijst erop dat er ook onzelfstandige woningen zijn die door niet-studenten bewoond worden. Omdat een groot deel van de jongeren in de onzelfstandige woningvoorraad woont, bevindt zich hier een groot gedeelte van het aantal potentiële starters (KAW, 2008).

3.3 De prognose voor de gemeente Groningen vergeleken met Amsterdam en Utrecht

Om het aantal starters voor de gemeente Groningen in perspectief te plaatsen is het goed om een vergelijking te maken met andere steden. Omdat voor Groningen, vanwege het gebrek aan data, niet het complete aantal starters is bepaald kan het aantal starters voor Groningen niet zomaar vergeleken worden met de aantallen starters voor andere steden. Dit zou dan neerkomen op het vergelijken van appels met peren. Er is daarom voor gekozen om de aantallen urgente starters volgens de Primos Prognose voor de gemeente Groningen te vergelijken met de aantallen voor steden als Utrecht en Amsterdam en Nederland als geheel. Vanuit de Primos Prognose zijn op dezelfde manier als voor Groningen ook voor Utrecht en Amsterdam het aantal urgente starters bepaald. Er is voor deze steden gekozen omdat net als Groningen zowel Utrecht als Amsterdam ook echte studentensteden zijn.

Tabel 3.7: Aantallen urgente starters in verschillende steden en Nederland

	Jaar	Groningen	Utrecht	Amsterdam	Nederland
<i>Totaal aantal huishoudens</i>	2006	104.288	147.737	410.201	7.146.088
	2010	106.706	159.853	420.864	7.357.083
	2015	108.613	173.068	431.394	7.617.307
	2020	109.607	185.535	442.242	7.829.746
<i>Urgente starters</i>	2006	541	1.892	5.576	119.016
	2010	456	1.748	5.450	119.473
	2015	462	1.883	5.474	120.954
	2020	494	2.120	5.677	125.589
<i>Huishoudens vrijwillig in niet woning</i>	2006	22.820	25.321	33.377	374.993
	2010	22.010	25.849	34.509	388.236
	2015	22.106	27.307	35.133	402.758
	2020	21.966	28.295	35.465	407.265

Bron: VROM, 2007

Uit tabel 3.7 is af te lezen dat er in Groningen vergeleken met Utrecht en Amsterdam aanzienlijk minder huishoudens zijn. Ook de aantallen urgente starters liggen in absolute zin aanzienlijk lager. Om een goede vergelijking te kunnen maken is het aantal starters als percentage van het totaal aantal huishoudens uitgezet in tabel 3.8.

Tabel 3.8: *Urgente starters en huishoudens vrijwillig in niet woning als % van het totaal aantal huishoudens*

	Jaar	Groningen	Utrecht	Amsterdam	Nederland
<i>Urgente starters</i>	2006	0,5%	1,3%	1,4%	1,7%
	2010	0,4%	1,1%	1,3%	1,6%
	2015	0,4%	1,1%	1,3%	1,6%
	2020	0,5%	1,1%	1,3%	1,6%
<i>Huishoudens vrijwillig in niet woning</i>	2006	21,9%	17,1%	8,1%	5,3%
	2010	20,6%	16,2%	8,2%	5,3%
	2015	20,4%	15,8%	8,1%	5,3%
	2020	20,0%	15,3%	8,0%	5,2%

Bron: VROM, 2007 eigen bewerking

Uit tabel 3.8 blijkt dat het aantal urgente starters in de gemeente Groningen ten opzicht van het totaal aantal huishoudens veel lager uitvalt dan voor Utrecht, Amsterdam en Nederland als geheel. Ook is te zien dat de percentages vrij stabiel blijven. Verder is duidelijk af te lezen dat het aantal huishoudens dat vrijwillig in een niet woning woont in Groningen naar verhouding beduidend hoger ligt dan in de overige steden en dan in Nederland als geheel. Een verklaring van het geringe aantal urgente starters, volgens de definitie van Primos, voor de gemeente Groningen zou kunnen zijn dat veel jongeren / gezinsleden vanuit het ouderlijk huis verhuizen naar een onzelfstandige woning. In paragraaf 3.2 is dit al nader toegelicht.

3.4 Woonwensen van starters

Nu een beeld is ontstaan van de kwantitatieve vraag van de starters in Groningen is het noodzakelijk om te kijken naar de kwalitatieve vraag. Met andere woorden, hoe willen starters wonen?

3.4.1 Verschillende typen starters

In diverse onderzoeken, waaronder het WoON 2006, komen de woonwensen van starters naar voren. In de meeste onderzoeken worden de woonwensen van starters heel algemeen beschreven en wordt de groep starters als één geheel beschouwd. Zoals al heel duidelijk in hoofdstuk 2 naar voren is gekomen kunnen alle starters niet over één kam geschoren worden. Elke starter is weer anders. Het zijn allemaal aparte individuen met elk eigen woonwensen. Daarom is het goed de groep starters op te delen in verschillende categorieën. Deze werkwijze is toegepast bij het onderzoek *Starters aan zet*. Voor elke categorie starters zijn de woonwensen in kaart gebracht. Dit onderzoek heeft plaatsgevonden op nationaal schaalniveau. Regionale verschillen zijn hieruit niet op te maken. Toch worden de resultaten van het onderzoek vertaald naar de starters in de stad Groningen. Hiervoor is gekozen omdat het onderzoek *Starters aan zet* verreweg het meest nauwkeurige beeld geeft van de woonwensen van de verschillende starters.

Uit het onderzoek komt naar voren dat gemiddeld genomen in Nederland de starters de voorkeur geven aan het kopen van een woning. Ruim 58% koopt het liefste een woning, 34% huurt liever en 8% heeft geen voorkeur. Als belangrijkste reden voor de voorkeur ten aanzien van het kopen van een woning wordt het 'zelf bezitten' van de woning aangedragen. Het grote aandeel van de starters dat een woning wil kopen wordt mede verklaard door de lage hypotheekrente (KAW, 2008). Starters hebben niet echt een voorkeur voor nieuwbouw of bestaande bouw. Ruim 50% van de starters zegt geen voorkeur te hebben. Voor wat betreft

het type woning is een lichte voorkeur voor appartementen waarneembaar. Ongeveer 55% geeft de voorkeur hieraan, de rest wil liever een grondgebonden woning. Wat verder opvalt, is dat het overgrote deel van de starters de voorkeur geeft aan een stedelijk woonmilieu. Ongeveer 70% van de starters geeft aan het liefste in het centrum of aan de rand van het centrum van een stad te leven. Van de starters die graag een woning wil kopen geeft 30% aan een woning te zoeken met een prijs tot € 150.000. Voor 40% is een woning met een prijs tot € 200.000 haalbaar. De overige 30% is in staat om nog meer te betalen voor een woning. Ten aanzien van het maximale huurprijs kan gezegd worden dat de meeste starters aangewezen zijn op de sociale huursector. De vliegende starter en de bemiddelde herstarter kunnen het ook opbrengen een woning in de vrije sector te huren. Iets dat verder nog naar voren komt is dat eigenlijk voor alle starters geldt dat de kwaliteit en de locatie (dichtbij dagelijkse voorzieningen) van de woning als zeer belangrijk worden ervaren. Belangrijker nog dan de grootte van de woning. Een ruime meerderheid van de starters vindt de prijs van een woning het belangrijkste criterium.

In tabel 3.9 is een overzicht gegeven van alle verschillende typen starters en de kenmerken per type zoals deze naar voren komen in het onderzoek *Starters aan zet*.

Tabel 3.9: Kenmerken van de verschillende typen starters

Type starter	Leeftijd	Opleiding	Netto huish. inkomen	Huidige woonvorm	Doel
1. Jeugdige mobiel	18 - 25	LBO - MBO	Tot € 2.000	Ouderlijk huis	Op zichzelf wonen
2. Jonge traditioneel	20 - 30	LBO - MBO	Tot € 3.000	Ouderlijk huis	Samenwonen
3. Laatbloeiër	30+	LBO - MBO	Tot € 3.000	Ouderlijk huis	Op zichzelf wonen
4. Klimmer	20 - 30	MBO - WO	Tot € 3.000 (groei-potentie)	Ouderlijk huis / studentenkamer	Op zichzelf- / samenwonen
5. Vliegende starter	20 - 30	HBO / WO	€ 3.000 en meer	Studentenkamer	Samenwonen
6. Herstarter	30+	LBO - MBO	Tot € 3.000	Woning	Opnieuw op zichzelf wonen
7. Bemiddelde herstarter	30+	HBO / WO	€ 3.000 en meer	Woning	Opnieuw op zichzelf wonen

Bron: Boogaard & Ligtoet, 2007; Ligtoet, 2008

3.4.2 Woonwensen per type starter

Per type starter worden de voorkeuren ten aanzien van de volgende onderwerpen beschreven in de tabellen 3.10 tot en met 3.16.

- Huur / koop.
- Prijsniveau.
- Nieuwbouw of bestaande voorraad.
- Type woning.
- Woonmilieu.
- Diversen.
- Aantrekkelijke instrumenten.

Tabel 3.10: Woonwensen jeugdige mobiel

Huur / koop	Voorkeur voor huren: 49% huur, 34% koop, 17% geen voorkeur.
Prijsniveau	Huren: tot € 500 / maand, kopen: tot € 150.000.
Nieuwbouw / best. bouw	Geen voorkeur.

<i>Type woning</i>	Voorkeur voor meergezinswoning: 35% egz, 65% mgz.
<i>Woonmilieu</i>	Rand centrum, buiten centrum.
<i>Diversen</i>	Kwaliteit van de woning, aantal kamers en grootte van de woning belangrijk, maar stelt er minder hoge eisen aan dan de jonge traditioneel.
<i>Aantrekkelijke instr.</i>	Huur-/koopsubsidie, Starterslening.

Tabel 3.11: *Woonwensen jonge traditioneel*

<i>Huur / koop</i>	Voorkeur voor kopen: 23% huur, 67% koop, 10% geen voorkeur.
<i>Prijsniveau</i>	Huren: tot € 620 / maand, kopen: tot € 200.000.
<i>Nieuwbouw best. bouw</i>	Geen voorkeur.
<i>Type woning</i>	Voorkeur voor eengezinswoning: 70% egz, 30% mgz. Tussenwoning of 2 ¹ kap.
<i>Woonmilieu</i>	Rand centrum, buiten centrum.
<i>Diversen</i>	Kwaliteit en grootte van de woning (kamers) belangrijker dan locatie, wordt veel waarde gehecht aan tuin en voorzieningen.
<i>Aantrekkelijke instr.</i>	Koopsubsidie, Starterslening.

Tabel 3.12: *Woonwensen laatbloeiër*

<i>Huur / koop</i>	Voorkeur voor huren: 9% huur, 82% koop, 9% geen voorkeur.
<i>Prijsniveau</i>	Huren: tot € 620 / maand, kopen: tot € 200.000.
<i>Nieuwbouw / best. bouw</i>	Geen voorkeur.
<i>Type woning</i>	Voorkeur voor meergezinswoning: 35% egz, 65% mgz.
<i>Woonmilieu</i>	Rand centrum.
<i>Diversen</i>	Vraagt meer kwaliteit. Grote woonkamer / tuin erg belangrijk. Ook aan voorzieningen in de buurt wordt veel waarde gehecht.
<i>Aantrekkelijke instr.</i>	Koopsubsidie, Starterslening.

Tabel 3.13: *Woonwensen klimmer*

<i>Huur / koop</i>	Geen echte voorkeur voor huren of kopen: 47% huur, 48% koop, 5% geen voorkeur.
<i>Prijsniveau</i>	Huren: tot € 620 / maand, kopen: tot € 200.000.
<i>Nieuwbouw / best. bouw</i>	Geen voorkeur.
<i>Type woning</i>	Voorkeur voor meergezinswoning: 30% egz, 70% mgz.
<i>Woonmilieu</i>	Centrum, rand centrum, buiten centrum.
<i>Diversen</i>	Bijzondere gebouwen aantrekkelijk als woning. Kwaliteit, grootte van de woning en aantal kamers zijn belangrijk. Ook worden dagelijkse voorzieningen in de buurt als pré gezien.
<i>Aantrekkelijke instr.</i>	Koopsubsidie, Starterslening.

Tabel 3.14: *Woonwensen vliegende starter*

<i>Huur / koop</i>	Sterke voorkeur voor kopen: 17% huur, 80% koop, 3% geen voorkeur.
<i>Prijsniveau</i>	Huren: vrije sector, kopen: tot € 250.000.
<i>Nieuwbouw / best. bouw</i>	Bestaande bouw.
<i>Type woning</i>	Voorkeur voor eengezinswoning: 70% egz, 30% mgz.
<i>Woonmilieu</i>	Centrum, rand centrum.
<i>Diversen</i>	Bijzondere woongebouwen aantrekkelijk als woning. Grote van de woning (woonkamer) en aantal kamers belangrijk. Wordt veel waarde gehecht aan een tuin en dagelijkse voorzieningen in de buurt.
<i>Aantrekkelijke instr.</i>	Starterslening, collectief particulier opdrachtgeverschap.

Tabel 3.15: Woonwensen herstarter

Huur / koop	Voorkeur voor huren.
Prijsniveau	Goedkope segment.
Nieuwbouw / best. bouw	Geen voorkeur.
Type woning	Voorkeur voor eengezinswoning (rijwoning).
Woonmilieu	Rand centrum, buiten centrum.
Diversen	Woning met tuin, aantal kamers en voorzieningen in de buurt erg belangrijk.
Aantrekkelijke instr.	Huursubsidie, cascohuur.

Tabel 3.16: Woonwensen bemiddelde herstarter

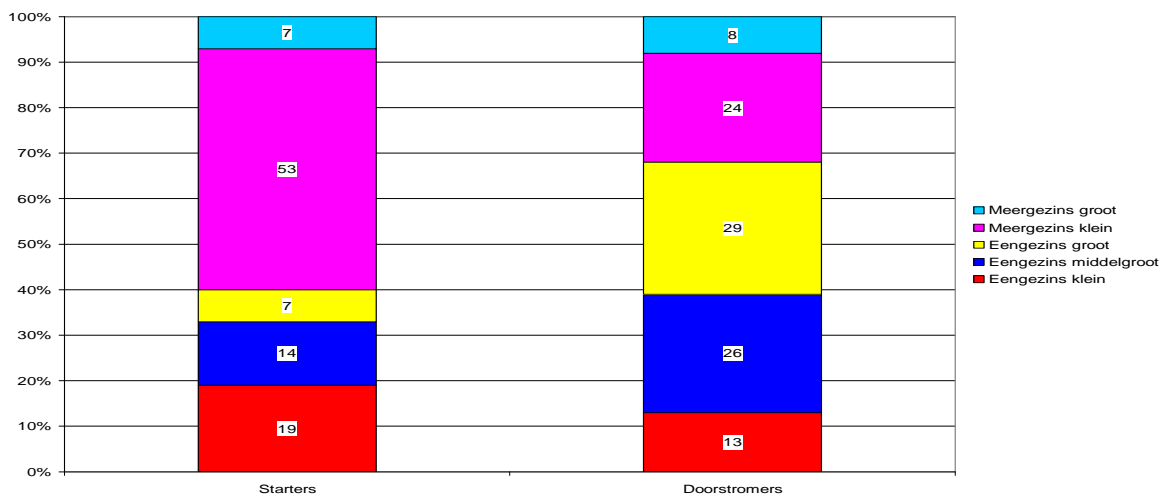
Huur / koop	Voorkeur voor kopen.
Prijsniveau	Door hoge inkomen ook hoger prijssegment mogelijk.
Nieuwbouw / best. bouw	Geen voorkeur.
Type woning	Voorkeur voor eengezinswoning.
Woonmilieu	Rand centrum, buiten centrum.
Diversen	Grootte van de woning (woonkamer), aantal kamers, locatie en voorzieningen in de buurt zijn erg belangrijk.
Aantrekkelijke instr.	Koopsubsidie, maatschappelijk gebonden eigendom.

In de tabellen 3.10 tot en met 3.16 staan de woonwensen van de verschillende typen starters beschreven. Uit de tabellen is op te maken dat de woonwensen per type starter op sommige punten behoorlijk verschillen. Ook zijn er overeenkomsten te zien. In bijlage I is de kwalitatieve behoefte gekoppeld aan de kwantitatieve behoefte van starters in de gemeente Groningen. Hierin zijn de herstarters niet meegenomen. Hier is voor gekozen omdat de woonwensen van de herstarters niet specifiek genoeg omschreven zijn. Dit komt omdat er aan het onderzoek te weinig herstarters meegedaan hebben. Hierdoor konden er geen betrouwbare uitspraken gedaan worden over de woonwensen van herstarters.

3.4.3 Woonwensen van starters en doorstromers vergeleken

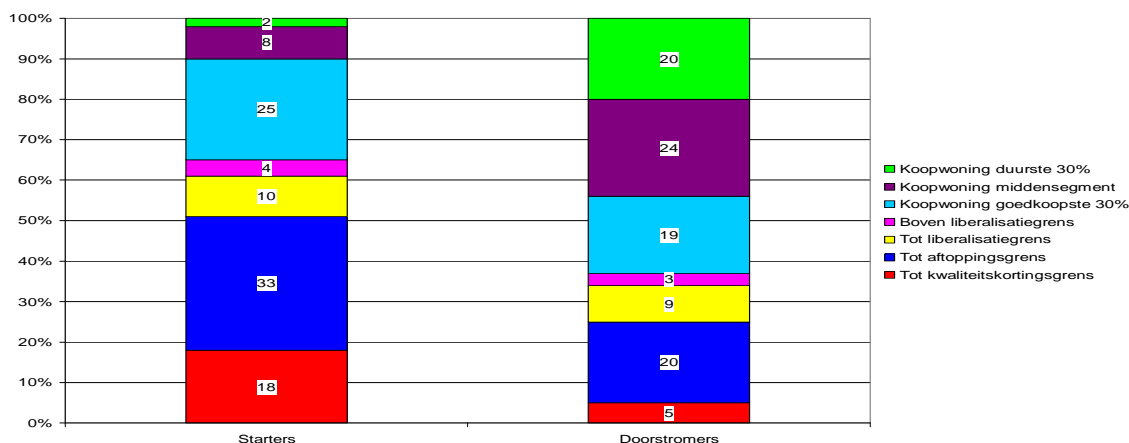
Nu duidelijk is geworden wat de woonwensen zijn van de verschillende typen starters is het goed om de woonwensen van starters te vergelijken met die van de doorstromers. Door deze vergelijking te maken is te zien hoe de woonwensen van de starters in verhouding staan tot die van de doorstromers. Er wordt de starters vaak verweten dat hun woonwensen buiten proportioneel zijn en dat starters verwend zijn. In figuur 3.7 en 3.8 wordt voor zowel de starters als voor de doorstromers bekeken wat de wensen zijn ten aanzien van het soort woning, de eigendomsvorm en de prijsklasse.

Figuur 3.7: Woonwensen van starters en doorstromers ten aanzien van het type woning, 2006



Bron: ABF, 2007a

Figuur 3.8: Woonwensen van starters en doorstromers ten aanzien van eigendom en prijsklasse, 2006

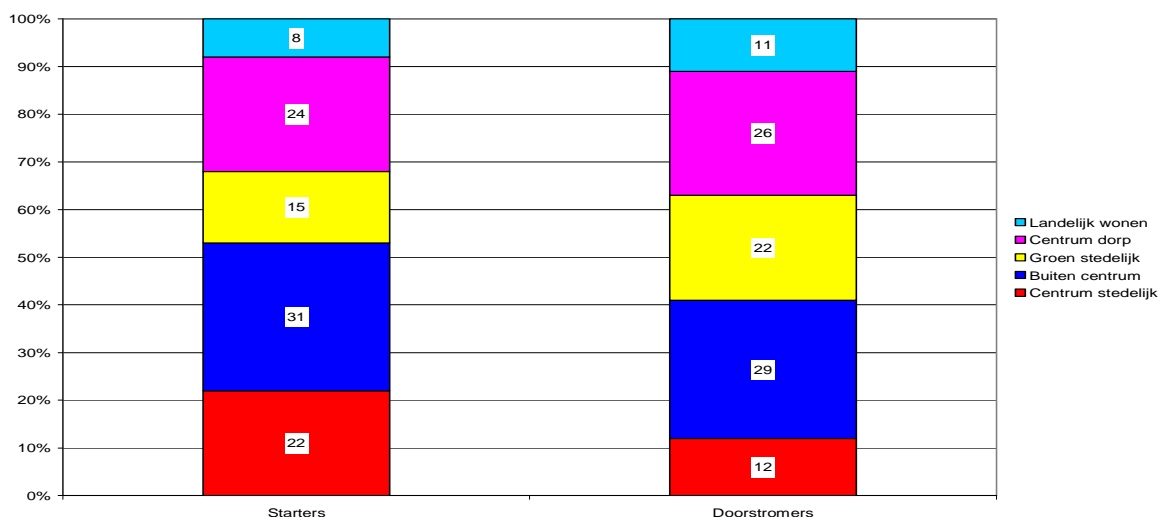


Bron: ABF, 2007a

Uit figuur 3.7 blijkt dat starters vaker een minder grote woning wensen dan doorstromers. Ook geven starters vaker de voorkeur aan een meergezinswoning. Doorstromers daarentegen stellen hogere eisen aan een woning. De woning moet groter zijn en ook gaat hun voorkeur duidelijk uit naar eengezinswoningen. Figuur 3.8 laat zien dat starters vaker op zoek zijn naar een huurwoning dan doorstromers en dat starters zoeken in het goedkopere segment. Dit geldt voor zowel de huur- als de koopwoningen.

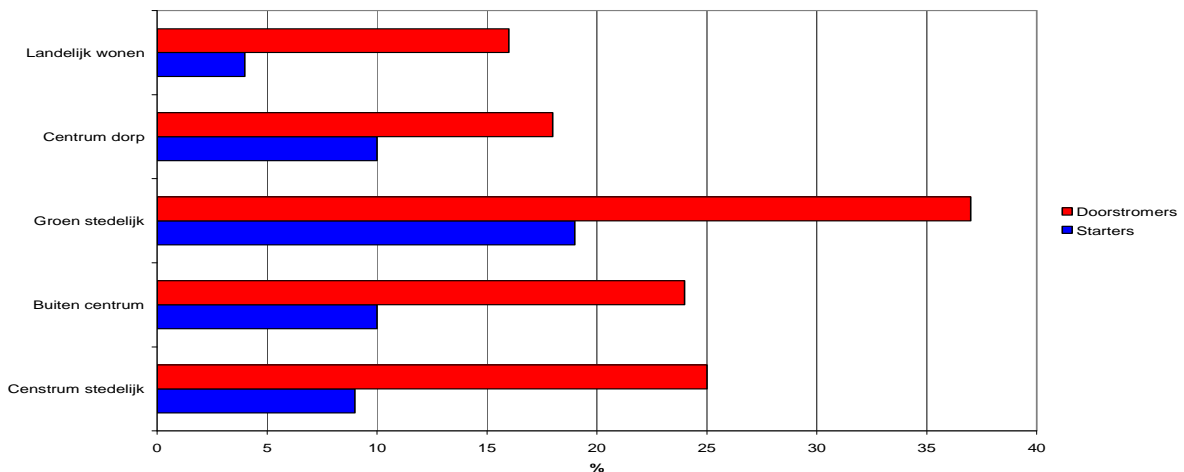
Figuur 3.9 laat de wensen zien van starters en doorstromers ten aanzien van het woonmilieu. Figuur 3.10 geeft het percentage starters en doorstromers weer dat een nieuwe woning ambieert.

Figuur 3.9: Woonwensen van starters en doorstromers ten aanzien van het woonmilieu, 2006



Bron: ABF, 2007a

Figuur 3.10: Voorkeur van starters en doorstromers voor nieuwbouw per woonmilieu, 2006

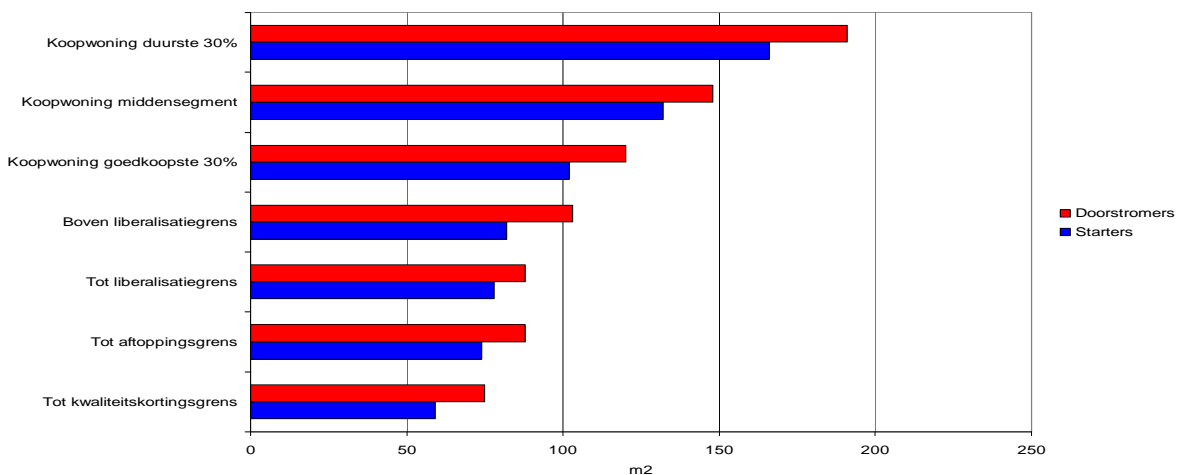


Bron: ABF, 2007a

Figuur 3.9 laat zien dat starters meer dan doorstromers de voorkeur geven aan een stedelijke woonomgeving. Uit figuur 3.10 blijkt dat doorstromers veel meer waarde hechten aan een nieuwbouwwoning.

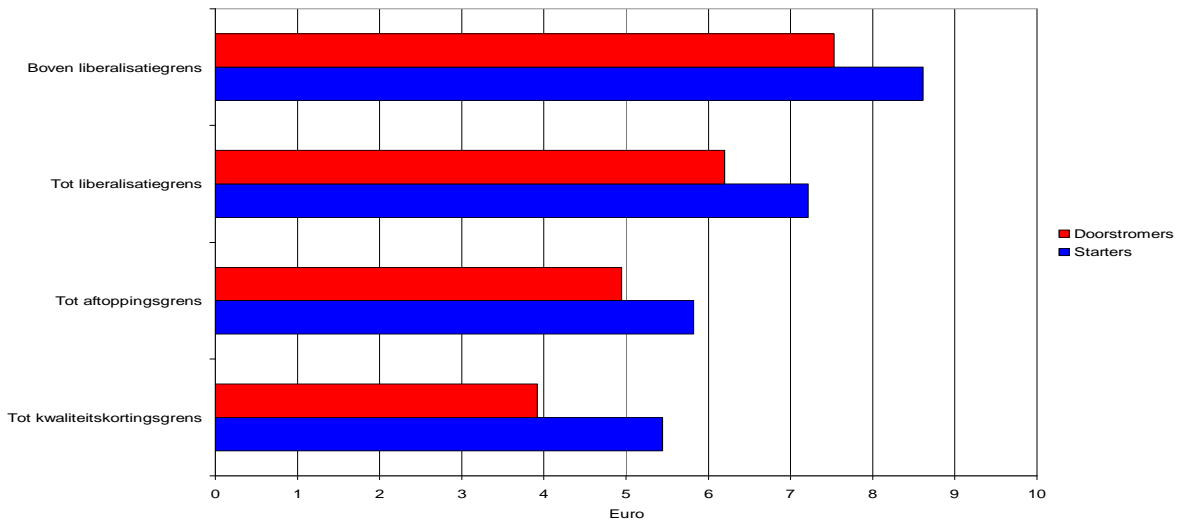
Tot slot laten de figuur 3.11 en 3.12 zien hoe de wensen van starters en doorstromers verschillen voor wat betreft het woonoppervlak van de woning en de huurprijs die men maandelijks wil betalen per vierkante meter.

Figuur 3.11: Woonwensen van starters en doorstromers ten aanzien van woonoppervlak, 2006



Bron: ABF, 2007a

Figuur 3.12: Maximaal te betalen huurprijs per m2 door starters en doorstromers, 2006



Bron: ABF, 2007a

Uit figuur 3.11 blijkt dat doorstromers in elke prijsklasse van zowel de huursector als de koopsector meer vierkante meters wensen dan starters. Dit kwam ook al naar voren in figuur 3.7. Ook is te zien dat hoe duurder de woning is, hoe meer vierkante meters geëist worden. Verder is te zien dat starters bereid zijn om in de huursector meer te betalen per vierkante meter.

Al met al is uit de figuren 3.7 tot en met 3.11 af te leiden dat starters bescheidener woonwensen hebben dan doorstromers. Wel zijn starters in de huursector bereid meer te betalen per vierkante meter.

3.5 Samenvatting

Het totale aantal starters in Nederland is in de loop der jaren gedaald. Wel valt op dat het aandeel urgente starters ten opzichte van het totaal groeit. Er zijn dus steeds meer starters actief op zoek naar een woning. In 2006 telde Nederland 176.000 urgente starters. Wanneer naar de kenmerken van starters gekeken wordt is te zien dat starters steeds vaker alleen gaan wonen. Ook is de woonquote van starters in de loop der jaren aanzienlijk toegenomen. Dit betekent dat starters een groter deel van hun inkomen kwijt zijn aan woonlasten. Tussen de starters die starten in de huursector en starters die starten in de koopsector zitten ook een aantal verschillen. Het gemiddeld besteedbaar inkomen van starters in de huursector ligt aanmerkelijk lager dan dat van degenen die starten in de koopsector. Wanneer starters vergeleken worden met doorstromers dan blijkt dat starters over het algemeen jonger zijn en minder te besteden hebben. Ook ligt de woonquote van starters hoger dan die van de doorstromers. Voor de prognose van het aantal urgente starters in Groningen per jaar tot en met 2010 is uiteindelijk alleen het aantal urgente starters vanuit de gemeente Groningen in kaart gebracht. Cijfers over aantallen urgente starters die in de gemeente Groningen willen starten en dat doen vanuit een andere gemeente zijn niet bekend. Voor de gemeente Groningen komt het aantal urgent startende huishoudens uit op 3500 per jaar tot en met 2010. Deze groep bestaat uit jongeren die vanuit het ouderlijk huis verhuizen naar een zelfstandige woning, en jongeren die verhuizen vanuit een onzelfstandige woning naar een zelfstandige woning. Deze laatste groep beslaat het grootste gedeelte van het totaal. Naast de 3500 urgente starters zijn er in de gemeente Groningen gemiddeld per jaar ook 125 urgente semi-starters op zoek naar een woning. De groep potentieel startende huishoudens in de gemeente Groningen wordt geschat op ongeveer 11.000. Verder is het gedeelte van de starterspopulatie in de gemeente Groningen dat bestaat uit jongeren die vanuit het ouderlijk

huis verhuizen naar een zelfstandige woning vergeleken met de situatie in Amsterdam en Utrecht. Hieruit komt naar voren dat in de gemeente Groningen vergeleken met Amsterdam en Utrecht veel minder jongeren vanuit het ouderlijk huis verhuizen naar een zelfstandige woning. Een verklaring hiervoor zou de naar verhouding grote onzelfstandige woningvoorraad in de gemeente Groningen kunnen zijn. Jongeren in Groningen verhuizen blijkbaar vaak eerst naar een onzelfstandige woning. Om de woonwensen van starters in kaart te brengen is de starterspopulatie verdeeld in verschillende typen starters. Elk type starter heeft weer eigen woonwensen. Toch wil het merendeel van de starters in of rondom het centrum wonen en geeft de meerderheid de voorkeur aan het kopen van een meergezinswoning. Uit een vergelijking van de woonwensen van starters met de woonwensen van doorstromers blijkt dat de woonwensen van starters over het algemeen bescheidener zijn.

4 De woningvoorraad in de gemeente Groningen

In dit hoofdstuk wordt de bestaande woningvoorraad in de gemeente Groningen nader bekeken. In paragraaf 4.1 wordt een algemeen beeld geschetst van de bestaande woningvoorraad door de jaren heen. Paragraaf 4.2 geeft weer welk deel van de bestaande woningvoorraad geschikt is voor starters. In paragraaf 4.3 wordt de ontwikkeling van de woningvoorraad tot en met 2010 gevolgd. Paragraaf 4.4 laat tot slot zien of de bestaande woningvoorraad betaalbaar en toegankelijk is voor starters.

4.1 De woningvoorraad in de gemeente Groningen door de jaren heen

Voordat gekeken wordt welk deel van de woningvoorraad in de gemeente Groningen geschikt is voor starters wordt eerst een algemeen beeld geschetst van de woningvoorraad in de gemeente Groningen.

In tabel 4.1 is voor de gemeente Groningen het aantal zelfstandige- en de onzelfstandige woningen in de loop der jaren weergegeven.

Tabel 4.1: Zelfstandige- en onzelfstandige woningvoorraad gemeente Groningen

Type woning	1995	2000	2005	2006	2007
Zelfstandige woningen	79.505	82.002	82.931	82.456	82.778
Onzelfstandige woningen	8.648	15.525	17.482	18.541	19.774

Bron: Gemeente Groningen, 2008d

Uit de tabel is op te maken dat vooral de onzelfstandige woningvoorraad enorm gegroeid is. De zelfstandige woningvoorraad is daarentegen maar licht gegroeid en zit van 2000 tot en met 2007 tussen de 82 en 83 duizend woningen. Aangezien het bij starters gaat om het verhuizen naar een zelfstandige woning wordt voor de rest van dit hoofdstuk voornamelijk gekeken naar de zelfstandige woningvoorraad.

In tabel 4.2 wordt een overzicht gegeven van de verdeling van de zelfstandige woningvoorraad naar eigenaar.

Tabel 4.2: Zelfstandige woningvoorraad gemeente Groningen naar eigenaar

Eigenaar	1995	2000	2005	2006	2007
Eigenaar / bewoner	22.445	29.160	33.505	33.904	34.387
Woningcorporatie	39.887	39.135	36.539	35.704	35.371
Institutionele belegger	6.627	5.002	4.384	4.250	4.384
Particuliere verhuurder	9.943	8.186	7.759	7.781	7.646
Eigendom onbekend	603	519	744	817	864
Totaal aantal	79.505	82.002	82.931	82.456	82.778

Bron: Gemeente Groningen, 2008d

Uit tabel 4.2 is op te maken dat het grootste gedeelte van de woningvoorraad in de gemeente Groningen de woningcorporaties toebehoort. In 2007 was dit ruim 42% van de totale zelfstandige woningvoorraad. Daarna komen de eigenaar / bewoners. De woningcorporaties en de eigenaar / bewoners hebben samen ruim 80% van alle zelfstandige woningen in de gemeente Groningen in bezit. Het aandeel van de woningcorporaties neemt echter wel af. Dit is toe te schrijven aan de herstructurering en verkoop van huurwoningen. Dit komt ten goede aan het aandeel van de eigenaar / bewoners.

Naast de eigendomsverhoudingen binnen de woningvoorraad is het ook goed om te weten waaruit de woningvoorraad precies bestaat. Tabel 4.3 geeft daarom de verdeling van de woningvoorraad naar type woning weer.

Tabel 4.3: *Zelfstandige woningvoorraad gemeente Groningen naar type woning*

Type woning	1995	2000	2005	2006	2007
Vrijstaande woning	1.664	2.022	2.343	2.338	2.479
Twee onder één kap	1.525	2.084	2.927	2.967	3.048
Geschakelde woning	1.355	1.674	1.907	1.914	1.946
Woning in rij	21.392	23.387	24.361	24.499	24.733
Boerderij	161	154	151	149	145
Woning boven bedrijf	1.162	1.058	1.045	1.034	1.024
Boven- of benedenwoning	17.977	16.915	16.338	16.047	15.890
Portiekwoning	24.258	24.607	24.051	23.834	23.866
Galerijwoning	9.413	9.545	9.452	9.322	9.295
Duplexwoning	598	556	356	352	352
Totaal aantal	79.505	82.002	82.931	82.456	82.778

Bron: Gemeente Groningen, 2008d

Voor de periode van 1995 tot en met 2007 is te zien dat de zelfstandige woningvoorraad maar licht gegroeid is en dat het aantal tussen 2000 en 2007 tussen de 82 en de 83 duizend schommelt. De woningvoorraad wordt gedomineerd door eengezinswoningen in de vorm van rijwoningen en meergezinswoningen in de vorm van portiekwoningen en boven- of benedenwoningen. Uit tabel 4.3 is af te lezen dat het aantal vrijstaande woningen en het aantal twee onder één kap woningen van 1995 tot en met 2007 gegroeid is. Het aantal boven- en benedenwoningen is daarentegen gedaald. Al met al kan gezegd worden dat vooral het aantal eengezinswoningen toegenomen is en dat het aantal meergezinswoningen afgenomen is. Dit kan toegeschreven worden aan de economische voorspoed.

Tot slot wordt ter beschrijving van de huidige woningvoorraad in de gemeente Groningen de verdeling van de woningvoorraad naar woningoppervlakte weergegeven in tabel 4.4.

Tabel 4.4: *Zelfstandige woningvoorraad gemeente Groningen naar woningoppervlakte*

Oppervlakte	1995	2000	2005	2006	2007
Oppervlakte t/m 39 m ²	2.255	2.239	2.083	2.072	2.139
Oppervlakte 40 t/m 59 m ²	11.946	11.743	11.133	11.062	11.001
Oppervlakte 60 t/m 79 m ²	21.577	21.936	21.338	21.007	20.871
Oppervlakte 80 t/m 99 m ²	21.572	22.339	21.977	21.770	21.735
Oppervlakte 100 t/m 119 m ²	12.268	12.767	13.333	13.373	13.458
Oppervlakte 120 en meer	9.887	10.908	12.897	13.161	13.447
Oppervlakte onbekend	0	70	170	11	127
Totaal aantal	79.505	82.002	82.931	82.456	82.778

Bron: Gemeente Groningen, 2008d

Uit tabel 4.4 is op te maken dat van ongeveer de helft van de zelfstandige woningen het woonoppervlak tussen de 60 en 99 m² bedraagt. Ook is te zien dat in de loop der jaren het aandeel van de kleinere woningen afgenomen is en dat juist de grotere woningen met meer dan 100 m², qua aantal gegroeid zijn. Ook dit heeft te maken met de economische voorspoed. Iets dat ook nog vermeldt dient te worden is dat ongeveer een kwart van alle zelfstandige woningen vooroorlogs is en de rest na de oorlog gebouwd is.

4.2 De voor starters geschikte woningvoorraad in de gemeente Groningen

4.2.1 Geschiktheid van de huursector voor starters

In paragraaf 4.1 is een beeld geschetst van hoe de bestaande woningvoorraad in de gemeente Groningen opgebouwd is en hoe deze zich het afgelopen decennium ontwikkeld heeft. In deze paragraaf wordt gekeken welk deel van de bestaande zelfstandige woningvoorraad geschikt is voor starters. Dit wordt gedaan voor de huursector en voor de koopsector. Per sector wordt gekeken naar de aanwezigheid van woningen in de bestaande voorraad die voldoen aan de wensen van starters ten aanzien van de prijs, het type woning, de grootte van de woning en de ligging. Er wordt niet gekeken naar woningspecifieke eisen en ook wordt er nog niet gekeken naar de beschikbaarheid van dit deel van de woningvoorraad. Zoals al uit paragraaf 3.4 naar voren is gekomen is de prijs het belangrijkste criterium voor de geschiktheid van een woning voor een starter. Voor de woningen in de huursector gaat het dan om de huurprijs en voor de woningen in de koopsector om de aankoopprijs.

Voor huurwoningen zijn starters voornamelijk aangewezen op het gereguleerde gedeelte van de huursector. De maximale huurprijs voor woningen in het gereguleerde gedeelte van de huursector is € 620 per maand. Huurwoningen met huurprijzen boven dit bedrag vallen in de vrije sector. Binnen de huursector kan een onderverdeling gemaakt worden naar prijsniveau. In tabel 4.5 staat deze onderverdeling weergegeven.

Tabel 4.5: *Huurprijsklassen (2007) op basis van de voorraad van Woningnet 2007/2008*

Huurprijsklassen 2007	Aantal woningen
Goedkoop (< € 343)	15.367
Betaalbaar (€ 343 – € 526)	17.666
Duur (> € 526)	928

Bron: KAW, 2008

Uit de woonwensen van starters blijkt dat de meeste starters tot in het betaalbare segment van het gereguleerde gedeelte van de huursector terecht kunnen. Een gedeelte van de starters kan ook een woning in het dure segment bekostigen. Uit tabel 4.5 blijkt dat het goedkope en het betaalbare segment praktisch het gehele aanbod vertegenwoordigen. Dit betekent dat bijna het gehele bezit van de woningcorporaties Nijestee, In, De Huismeesters, Patrimonium en Woonstade geschikt is voor starters. Voor 2007 waren dit 35.371 woningen (Gemeente Groningen, 2008d). Dit aantal komt niet geheel overeen met de som van de aantallen in tabel 4.5. Dit komt omdat de aantallen in tabel 4.5 gebaseerd zijn op het aanbod van Woningnet. Naast de woningen in de sociale huursector is ook het gedeelte van de huurwoningen dat aangeboden wordt door particuliere verhuurders of institutionele beleggers met huurprijzen beneden de € 620 per maand geschikt voor starters. Exacte aantallen hiervan zijn niet bekend. Over het algemeen vallen de huurwoningen die aangeboden worden door deze partijen in de vrije sector en liggen de huurprijzen dus hoger. Daarom kan alleen met zekerheid gezegd worden dat het aantal huurwoningen, aangeboden door de woningcorporaties, geschikt is voor starters. In tabel 4.6 wordt het aantal huurwoningen van corporaties verdeeld naar type en per type uitgesplitst naar grootte.

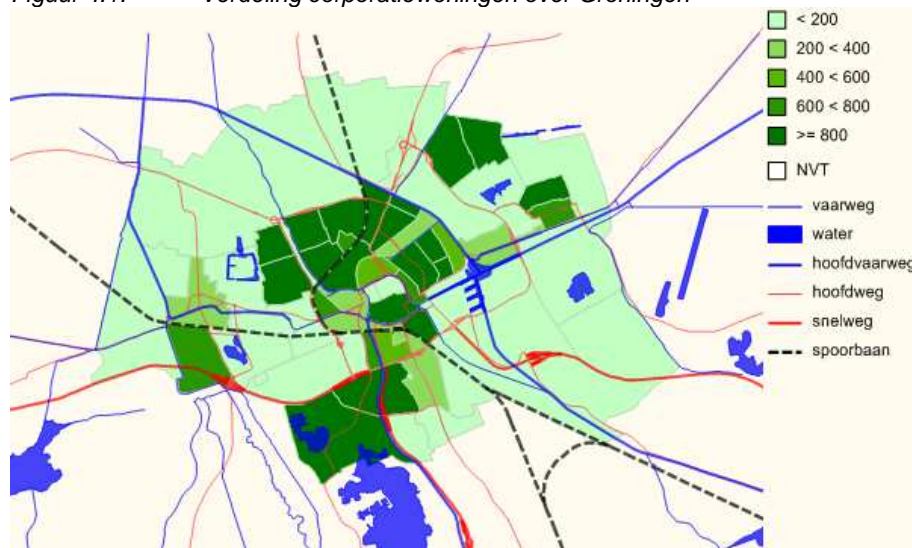
Tabel 4.6: *Aantal corporatiewoningen gemeente Groningen (2007) opgedeeld naar type en grootte*

Type woning	t/m 39m ²	40 t/m 59m ²	60 t/m 79m ²	80 t/m 99m ²	100 t/m 119m ²	120m ² en meer	Totaal
Eengezinswoningen	20	323	1.425	1.984	2.952	611	7.315
Meergezinswoningen	1.376	6.794	10.658	7.943	1.061	224	28.056

Bron: Gemeente Groningen, 2008d

Uit de tabel blijkt dat 79% van de corporatiewoningen bestaat uit meergezinswoningen en dat 82% van de woningen een oppervlak heeft variërend van 40 tot 99 vierkante meter. De verschillende typen starters die de voorkeur geven aan het huren van een woning, huren het liefste een appartement. Uit figuur 3.8 blijkt dat starters over het algemeen in de huursector een woning wensen met een oppervlakte van ongeveer 60 tot 80 vierkante meter. Uit tabel 4.6 blijkt dat het aanbod in de bestaande woningvoorraad goed aansluit bij de wensen van starters. Het aantal meergezins corporatiewoningen met een oppervlakte van 60 tot 80 vierkante meter bedraagt ruim tienduizend. Wanneer in figuur 4.1 gekeken wordt naar de verdeling van de voorraad corporatiewoningen over de gemeente Groningen valt op dat de meeste woningen zich bevinden in de wijken buiten het centrum. Dit geldt voornamelijk voor de wijken ten noorden van het centrum zoals Paddepoel, Vinkhuizen, Selwerd en de Indische buurt. Maar ook in het centrum en het directe gebied om het centrum zijn corporatiewoningen aanwezig. Dit sluit wederom goed aan bij de wensen van de starters.

Figuur 4.1: Verdeling corporatiewoningen over Groningen



Bron: Gemeente Groningen, 2008d

4.2.2 Geschiktheid van de koopsector voor starters

De woonwensen van starters zijn beschreven in paragraaf 3.4. Deze woonwensen zijn gekoppeld aan de in paragraaf 3.2 bepaalde urgente starterspopulatie van Groningen. Deze koppeling is weergegeven in bijlage I. Hieruit is naar voren gekomen dat het merendeel van de starters in Groningen graag een woning zou willen kopen. De prijsklasse waarin gezocht wordt reikt voor een gedeelte van de starters (30%) tot € 150.000. De starters met iets meer vermogen (40%) hebben tot ongeveer € 200.000 te besteden. De rest (30%) heeft meer dan € 200.000 te besteden. In 2006 bedroeg de gemiddelde transactieprijs van eengezinswoningen gemiddeld € 212.000. Voor meergezinswoningen kwam dit uit op € 150.000. Volgens de NVM bedroeg in 2006 de gemiddelde transactieprijs in de stad Groningen 78% van het landelijke gemiddelde (Gemeente Groningen, 2008a).

Om een beeld te krijgen van welk deel van de bestaande koopwoningvoorraad betaalbaar is voor starters is gekeken naar de opbouw van de marktwaarde van de bestaande koopwoningvoorraad. De marktwaarde is zo goed mogelijk benaderd door gebruik te maken van de WOZ-waarde zoals die op 1 januari 2007 is vastgesteld. Deze WOZ-waarde is gebaseerd op transactiepreisen. Over het algemeen valt de WOZ-waarde iets lager uit dan de marktwaarde, uitzonderingen daargelaten. De WOZ-waarde vertegenwoordigt ongeveer 95% van de marktwaarde (Cazemier, 2008). In bijlage II is de totale koopwoningvoorraad in de gemeente Groningen verdeeld aan de hand van de aangepaste WOZ-waarde. Er is onderscheid gemaakt in type woning en woonoppervlak.

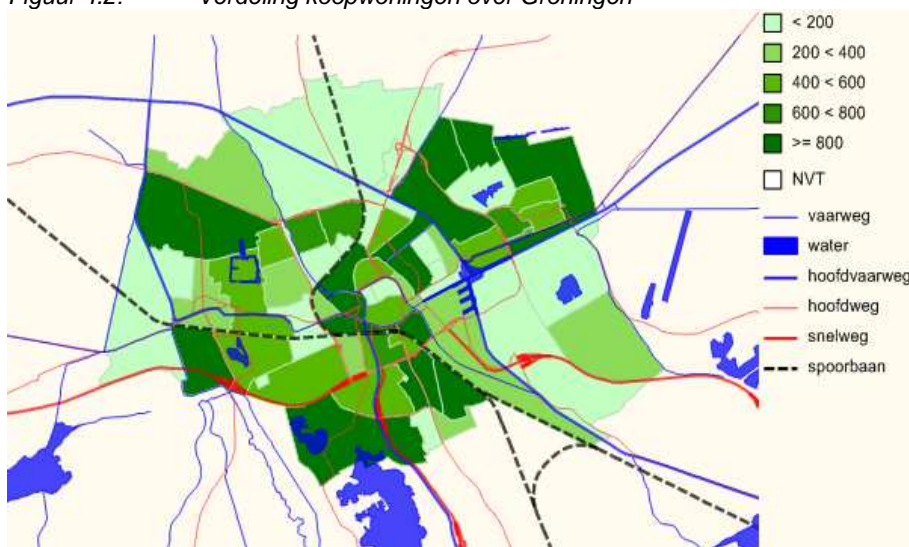
Tabel 4.7: Aantal koopwoningen gemeente Groningen (2007) opgedeeld naar prijssegment

	Eengezinswoningen	%	Meergezinswoningen	%
Goedkope segment	3.152	14	5.985	49
Betaalbare segment	6.749	30	3.322	27
Dure segment	12.389	56	2.773	23
Totaal	22.290	100	12.080	100

Bron: Froentjes, 2008

In tabel 4.7 is de voorraad eengezins- en meergezinskoopwoningen verdeeld naar prijssegment zoals dat blijkt uit bijlage II. Het goedkope prijssegment beslaat de voorraad met prijzen, inclusief bijkomende kosten, tot € 150.000. Het betaalbare prijssegment loopt door tot € 200.000, en het dure segment begint vanaf € 200.000. Voor de bijkomende kosten wordt 10% over de aankoop prijs gerekend. In bijlage II staat aangegeven hoe tot de aantallen in tabel 4.7 gekomen is. Zoals te zien is in tabel 4.7 bestaat het grootste gedeelte van de koopwoningen uit eengezinswoningen. Het aandeel bedraagt 65%. Het gaat dan vooral om de grotere woningen met een oppervlakte van 100 t/m 150 vierkante meter. Ongeveer 40% van de meergezins koopwoningen heeft een oppervlakte variërend tussen de 76 en 100 vierkante meter. Bij de eengezinswoningen bevindt meer dan de helft van de woningen zich in het dure segment. Het goedkope segment beslaat slechts 14% van de voorraad. Het gaat om 3.152 woningen. Bij de meergezinswoningen is het juist andersom en bevindt de helft van de woningen zich in het goedkope segment. Hier is het dure segment ondervertegenwoordigd. Het dure segment telt 2.773 meergezinswoningen, 23% van het totaal. Uit tabel 4.7 blijkt dat een groot gedeelte van de koopwoningvoorraad over het algemeen goed betaalbaar is voor starters. De prijzen in tabel 4.7 zijn gebaseerd op de WOZ-waarde die is vastgesteld op 1 januari 2007. Hoe de prijzen zich de komende jaren ontwikkelen is niet bekend. De betaalbaarheid van koopwoningen voor starters hangt met deze ontwikkeling samen. In figuur 3.11 is te zien dat de starters die de voorkeur geven aan het kopen van een woning in het goedkope segment minimaal een woonoppervlak wensen van 100 vierkante meter. Het aanbod hiervan komt uit op ongeveer 1.300 woningen terwijl er vraag is naar ongeveer 600. In het dure segment wensen starters meer dan 150 vierkante meter. Het aanbod overtreft hier ook de vraag, de verhouding komt neer op 4.000 staat tot 600. In deze wensen moet dus voorzien kunnen worden mits voldoende beschikbaar komt door middel van doorstroming. In figuur 4.2 staat de verdeling van de koopwoningen over de stad Groningen weergegeven. Er dient nog opgemerkt te worden dat de prijzen van de woningen per locatie verschillen. Over het algemeen geldt hoe dicht de woning bij het centrum staat hoe duurder de woning naar verhouding is (Gemeente Groningen, 2007).

Figuur 4.2: Verdeling koopwoningen over Groningen



Bron: Gemeente Groningen, 2008d

Uit figuur 4.2 is op te maken dat de meeste koopwoningen zich in de wijken buiten het centrum bevinden. Het gaat dan om de wijken Beijum, Corpus den Hoorn, Helpman en de uitbreidingswijken in het noordwesten van de stad. Maar ook in het centrum en aan de rand van het centrum zijn er behoorlijk wat koopwoningen. Bijvoorbeeld in de Oranjebuurt, de Schildersbuurt, de Oosterpoort en de Gorechtbuurt. De wensen van starters die graag een woning willen kopen ten aanzien van het woonmilieu zijn erg divers. Er zijn starters die graag in het centrum willen wonen maar ook zijn er starters die graag erbuiten willen wonen. Het zwaartepunt ligt echter op de rand van het centrum. Gezien de verdeling van de koopwoningen over Groningen zou in de wensen voorzien moeten kunnen worden.

Het aanbod voor starters die graag een woning willen kopen kan naast de koopwoningen in de bestaande voorraad ook bestaan uit huurwoningen die verkocht gaan worden. Particuliere verhuurders, institutionele beleggers en ook corporaties verkopen regelmatig woningen uit hun voorraad die voorheen verhuurd werden. Vooral de corporatiewoningen die verkocht worden zijn aantrekkelijk voor starters aangezien het hier vaak gaat om woningen in het goedkopere segment of woningen die met aantrekkelijke koopconstructies verkocht worden (Gemeente Groningen, 2007a, 2007b).

4.3 De ontwikkeling van de woningvoorraad in de gemeente Groningen tot en met 2010

4.3.1 Regiovisie Groningen - Assen

Op het gebied van de planning van de woningbouw werkt de gemeente Groningen samen met de gemeente Assen, de provincie Groningen, de provincie Drenthe en diverse andere gemeenten onder de noemer Regiovisie Groningen - Assen. Aan deze samenwerking wordt gestalte gegeven door de Stuurgroep Groningen - Assen. De stuurgroep vindt dat er tot en met 2019 in de provincies Groningen en Drenthe in totaal 37.700 woningen gebouwd moeten worden. Voor de stad Groningen komt dit neer op een aantal van gemiddeld 1.150 woningen per jaar tot en met 2019 (Gemeente Groningen, 2008b). Ongeveer 350 woningen hiervan behoren tot de vervangende nieuwbouw. Dit aantal van 1.150 woningen per jaar is niet een strikt aantal dat gerealiseerd moet worden. Het moet meer gezien worden als een gemiddelde van de bandbreedte van de woningbouwplanning die ligt tussen de 950 en 1350 woningen per jaar (KAW, 2008).

4.3.2 Nieuw Lokaal Akkoord

Binnen de gemeente Groningen werkt de gemeente hecht samen met de woningcorporaties als het gaat om de volkshuisvesting en de wijkvernieuwing. Hiervoor zijn gezamenlijke ambities en afspraken opgesteld. Deze zijn vastgelegd in het Nieuw Lokaal Akkoord 2007-2010 (NLA). Uit het NLA komt naar voren dat de woningcorporaties gezamenlijk de komende 10 jaar 8.000 woningen willen bouwen. Het aandeel hiervan dat gebouwd gaat worden in de wijkvernieuwingswijken bedraagt 5.000. Hiervan worden 3.000 - 4.000 gebouwd ter vervanging van de verouderde, versleten woningen. Van de 8.000 te bouwen woningen worden er ongeveer 3.500 in de sociale sector geplaatst. De rest van de woningen bestaat uit koopwoningen en vrije sector huurwoningen. Als richtlijn voor het bouwtempo hebben de corporaties samen met de gemeente afgesproken voor de periode van 2007 tot en met 2010 per jaar 800 woningen te bouwen. Verder wordt in het NLA vermeldt dat er door de woningcorporaties de komende 10 jaar maximaal 2.500 sociale huurwoningen verkocht worden. Voor woningcorporaties is het verkopen van sociale huurwoningen erg aantrekkelijk omdat zo financiële middelen beschikbaar komen om nieuwe woningen te bouwen (NLA, 2007).

Wanneer nader naar de afspraken in het NLA gekeken wordt kan geconcludeerd worden dat de woningvoorraad in het minst gunstige geval per saldo met 4.000 woningen zal groeien de komende 10 jaren. Er worden namelijk tussen de 3.000 – 4.000 woningen gebouwd ter vervanging van oudere, versleten woningen. De woningen die vervangen worden zijn vaak

de goedkopere sociale huurwoningen. Verder worden in totaal ongeveer 3.500 sociale huurwoningen gebouwd. Per saldo zullen ongeveer net zoveel sociale huurwoningen bijgebouwd worden als dat er gesloopt worden. Wanneer de corporaties het maximale aantal van 2.500 sociale huurwoningen verkopen krimpt de voorraad sociale huurwoningen de komende 10 jaren met ongeveer 2.500. Volgens het NLA leidt dit niet tot tekorten. Er wordt van uitgegaan dat de doelgroep van beleid de komende jaren stabiel rond de 30.000 huishoudens blijft steken en dat door middel van doorstroming meer sociale huurwoningen beschikbaar komen voor de doelgroep. Op het moment staat slechts 60% van de totale sociale huurwoningvoorraad ter beschikking van de doelgroep. Er is dus sprake van mensen die 'scheefwonen' (KAW, 2008).

4.3.3 Woningbouwplanning gemeente Groningen 2007 tot en met 2015

Voor de periode van 2007 tot en met 2015 is een inschatting gemaakt van de totale bouwvoornemens binnen de gemeente Groningen. Dit is gedaan in het kader van de uitvoering en monitoring van het NLA (KAW, 2008). In totaal komt de bouwambitie neer op ongeveer 16.000 woningen. Dit komt neer op ongeveer 2.000 woningen per jaar. Wanneer hier de vervangende nieuwbouwopgave van 350 woningen per jaar vanaf gehaald wordt komt de netto productie op ongeveer 1.650 woningen per jaar. Dit komt neer op tweemaal de woningbouwambitie van de regiovisie Groningen - Assen. Uit de woningbouwplanning blijkt dat er in de huursector het meeste gebouwd gaat worden in het goedkope segment. In de koopsector zijn vooral woningen in het dure segment gepland. De aantallen te bouwen eengezinswoningen en meergezinswoningen zijn voor de periode tot en met 2015 vrijwel in evenwicht. De nadruk ligt sterk op het dure koopsegment en vooral op vervanging en verdichting in de bestaande stad. Dit gebeurt in het kader van "De intense stad". In het centrum stedelijk woonmilieu wordt naar verhouding het meeste verdicht. Er worden ruim 1.300 woningen toegevoegd aan de bestaande 6.400 woningen. Dit zijn voornamelijk meergezinswoningen in het dure segment. De meeste woningen worden echter toegevoegd aan de voor- en naoorlogse wijken, ongeveer 5.500. Deze woningen worden gebouwd ten behoeve van de herstructurering van deze wijken. Tot 2010 bedraagt het aantal te bouwen meergezinswoningen ongeveer 60% van de totale opgave. Dit in tegenstelling tot het advies uit het WBO 2005 (stedelijk onderzoek Groningen) om dit aandeel op maximaal 35% te houden. Na 2010 zakt het percentage van 60% naar 30% en komt de productie van eengezinswoningen in het groenstedelijke milieu op gang (KAW, 2008). De woningbouwplanning tot en met 2015 moet niet gezien worden als een planning die helemaal vast staat. De planning is slechts een momentopname en zal steeds bijgesteld worden. De planning moet daarom gezien worden als een ruwe indicatie voor de te bouwen woningen.

4.4 De betaalbaarheid en toegankelijkheid van de woningvoorraad voor starters

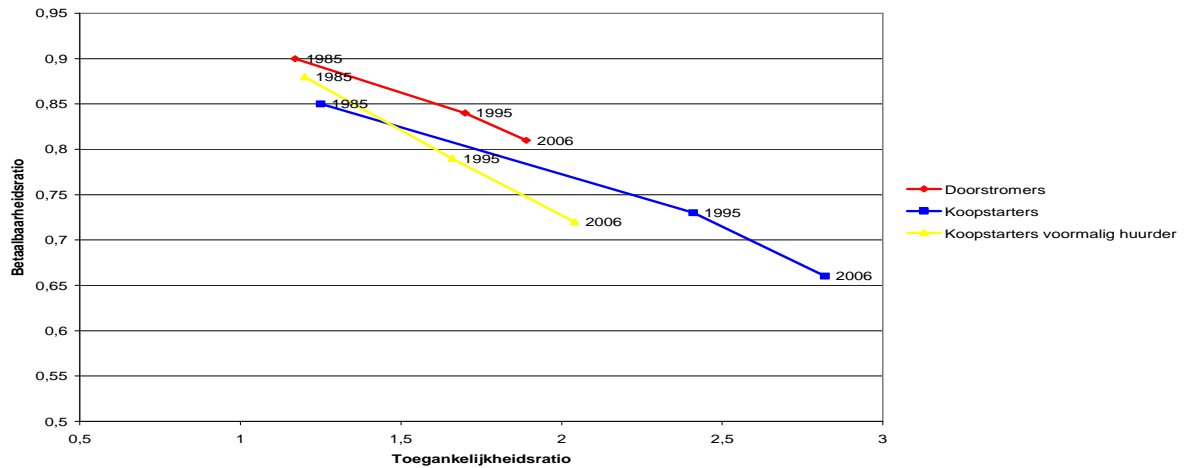
De betaalbaarheid en de toegankelijkheid van zelfstandige woningen voor starters wordt in deze paragraaf voor de koop- en de sociale huursector apart bekeken. Dit wordt gedaan omdat de 'weg' om een koop- of een huurwoning te bemachtigen voor beide sectoren geheel verschillend is.

4.4.1 Betaalbaarheid en toegankelijkheid van de koopsector

Om een woning in de koopsector te bemachtigen is het een kwestie van de gevraagde prijs betalen voor de woning en indien er meer kopers op de kust zijn, meer bieden dan de anderen. De betaalbaarheid en de toegankelijkheid van de woningen in de koopsector is afhankelijk van vraag en aanbod. De toegankelijkheid van de koopsector wordt door het Woningmarkt Expertise Centrum gemeten aan de hand van de betaalbaarheidsindicator en de concurrentie-indicator. In figuur 4.3 staat de toegankelijkheid van woningen in de koopsector door de jaren heen voor Nederland weergegeven. Hierbij is onderscheid gemaakt

in de toegankelijkheid voor doorstromers, koopstarters en koopstarters die voorheen een woning huurden.

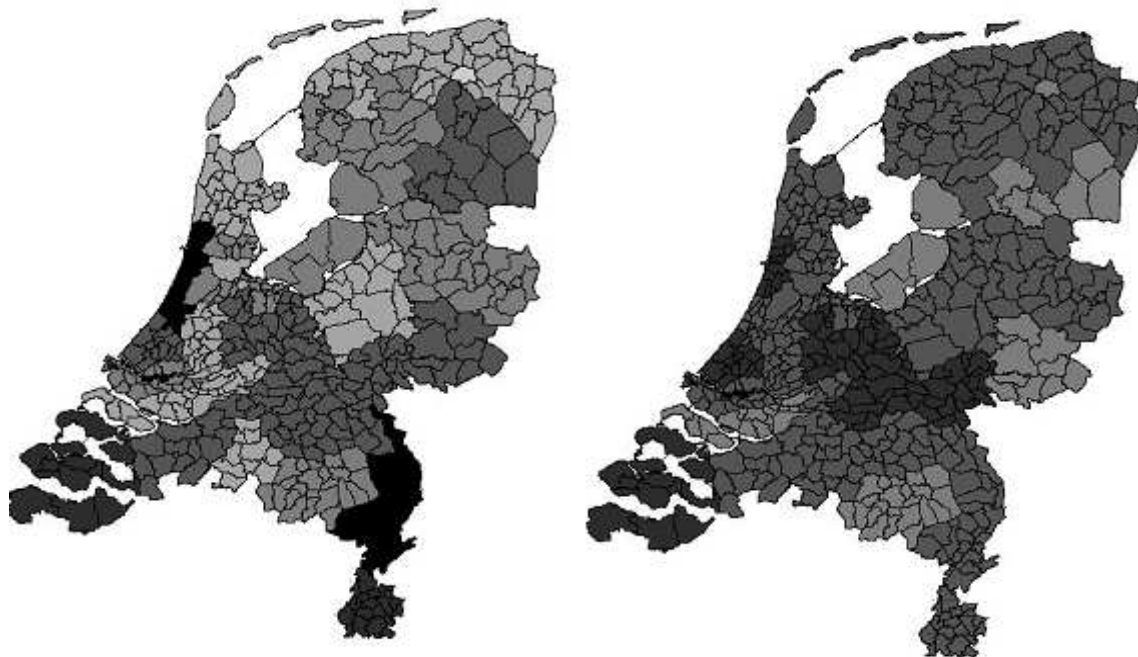
Figuur 4.3: Toegankelijkheid van de koopsector in Nederland



Bron: Brounen & Neuteboom, 2006b

De linkerbovenhoek van de figuur geeft de meest gunstige situatie op de woningmarkt weer. Goede betaalbaarheid en weinig concurrentie. De hoek rechtsonder geeft de minst gunstige situatie weer. Slechte betaalbaarheid en grote concurrentie. Uit de figuur is op te maken dat in de afgelopen twee decennia de toegankelijkheid van koopwoningen behoorlijk verslechterd is. Dit geldt voor alle groepen. In 2006 zijn het vooral de koopstarters die verreweg de minste uitgangspositie hebben. De gegevens uit figuur 4.3 gelden als gemiddelden voor heel Nederland. Er zijn regionale verschillen. Dit blijkt uit figuur 4.4. Hoe donkerder de regio gekleurd is, hoe groter de concurrentie (links) en hoe minder betaalbaar de koopwoningen zijn (rechts).

Figuur 4.4: Concurrentie (links) en betaalbaarheid (rechts) van koopwoningen voor koopstarters, 2006



Bron: Brounen & Neuteboom, 2006b

In figuur 4.4 is goed te zien dat er sterke regionale verschillen zitten in zowel de concurrentie als de betaalbaarheid van koopwoningen voor starters. Wat verder opvalt, is het in beide kaarten lichter gekleurde vlakje in het Noorden. Dit vlakje is de gemeente Groningen. Uit beide kaarten blijkt dus dat in de gemeente Groningen naar verhouding de toegankelijkheid van koopwoningen voor koopstarters vergeleken met de rest van Nederland gunstig uitvalt.

Uit tabel 4.7 is gebleken dat er in theorie genoeg betaalbare koopwoningen zijn voor starters in de bestaande woningvoorraad in de gemeente Groningen. Maar in hoeverre zijn deze woningen ook beschikbaar? Tabel 4.8 laat per prijssegment zien hoeveel eengezins- en meergezins koopwoningen er per jaar gemiddeld beschikbaar komen. Dit is berekend aan de hand van de mutatiegraad binnen de koopsector, gemeten in 2007. De mutatiegraad voor het goedkope segment van de koopsector is het hoogste en bedraagt 10,4%. Voor het betaalbare segment bedraagt de mutatiegraad 9,3% en voor het dure segment 6,9% (Froentjes, 2008). Naast het beschikbare aantal woningen is ook het door starters gewenste aantal woningen weergegeven. Zo is goed te zien of vraag en aanbod op elkaar aansluiten.

Tabel 4.8: Aanbod van koopwoningen vergeleken met de vraag van starters op jaarbasis

Prijs-seg-ment	Mutatie-grad	Aantal egz	Beschik-baar	Gevraagd	Aantal mgz	Beschik-baar	Gevraagd
Goedkoop	10,4	3.152	328	227	5.985	622	351
Betaalbaar	9,3	6.749	628	316	3.322	309	461
Duur	6,9	12.389	855	364	2.773	191	241

Bron: gebaseerd op gegevens uit bijlage I en II

De in tabel 4.8 weergegeven gevraagde aantallen woningen vertegenwoordigen alleen de vraag van starters. Naast starters zijn er ook doorstromers die op zoek zijn naar een koopwoning. Voor het goedkope en betaalbare koopsegment kunnen dit bijvoorbeeld doorstromers zijn uit de (sociale) huursector. Voor het dure en wellicht ook het betaalbare segment gaat het bijvoorbeeld om doorstromers binnen de koopsector. Deze vraag moet dus bij de startersvraag opgeteld worden. De vraag van doorstromers uitgedrukt in absolute aantallen is niet bekend. Bedacht moet worden dat er ook aanbod beschikbaar komt in de vorm van nieuwbouwwoningen. Uit de tabel blijkt dat voor wat betreft de meergezinswoningen in het betaalbare en dure segment al niet eens aan de vraag van starters voldaan kan worden. Laat staan aan de vraag van starters en doorstromers bij elkaar. In het goedkope segment bij de eengezins koopwoningen wordt wel aan de vraag van starters voldaan maar de marge is niet groot. Daarom is te verwachten dat hier ook tekorten optreden. Over het algemeen hebben doorstromers meer te besteden dan starters en dus is de concurrentiepositie van starters ten opzichte van de doorstromers minder. Wanneer er sprake is van een tekort in bepaalde segmenten van de markt zijn het daarom vaak de starters die de dupe zijn.

4.4.2 Betaalbaarheid en toegankelijkheid van de huursector

Voor de verdeling van woningen in de sociale huursector wordt gebruik gemaakt van het aanbodgerichte woonruimteverdeelsysteem Woningnet. Om in aanmerking te komen voor een sociale huurwoning moet men zich eerst inschrijven. Aan de hand van de inschrijvingsduur worden punten toegekend. Ook worden punten opgebouwd tijdens het wonen in een sociale huurwoning. Woningzoekenden moeten zelf actief op zoek naar een woning door op woningen te reageren. De beschikbare woningen worden onder de woningzoekenden verdeeld op basis van het hoogste aantal punten. In tabel 4.9 staan voor de afgelopen drie jaren vermeld: het aantal ingeschreven woningzoekenden, het aantal actief woningzoekenden en het aantal verhuringen.

Tabel 4.9: Gegevens Woningnet: aantal woningzoekenden en verhuringen

	2005	2006	2007
<i>Ingeschreven woningzoekenden</i>	24.367	23.625	24.490
<i>Actief woningzoekenden</i>	10.477	9.382	10.043
<i>Aantal verhuringen</i>	2.780	3.156	3.390

Bron: Woonruimteverdeling Groningen, 2007

Uit figuur 4.9 blijkt dat het aantal woningzoekenden, na in 2006 licht gedaald te zijn, in 2007 weer op het niveau ligt van 2005. Ook het aandeel actief woningzoekenden is sinds 2006 weer licht gestegen. Een goed teken is dat het aantal verhuringen sinds 2005 in de lift zit. In 2007 ligt het aantal verhuringen op ongeveer 10% van het totale corporatiebezit. Des te meer verhuringen er plaatsvinden, des te meer mensen een nieuwe woning kunnen betrekken. Nu een beeld is verkregen van het aantal woningzoekenden en het aantal verhuringen is het goed om naar de slaagkansen te kijken van de actief woningzoekenden en het gemiddeld benodigd aantal punten om voor een woning in aanmerking te komen.

Tabel 4.10: Gegevens Woningnet: slaagkansen

	2005	2006	2007
<i>Slaagkans <23 jaar</i>	18%	25%	26%
<i>Slaagkans 23-28 jaar</i>	24%	33%	34%
<i>Gemiddeld benodigd aantal punten (regulier wz.)</i>	84	65	71

Bron: Woonruimteverdeling Groningen, 2007

Tabel 4.10 geeft het slagingspercentage weer van de actief woningzoekenden die in dezelfde leeftijdscategorie vallen als starters. Te zien is dat vooral in 2006 het slagingspercentage behoorlijk toegenomen is ten opzichte van 2005. In 2007 is het wederom licht toegenomen. Het gemiddeld aantal benodigde punten voor regulier woningzoekenden is vanaf 2005 behoorlijk gedaald. Dit kan verklaard worden door een daling van het aantal urgent woningzoekenden of doordat er meer ruimte ontstaan is op de woningmarkt en dat de toegankelijkheid verbeterd is. In 2007 is het benodigd aantal punten ten opzichte van 2006 weer licht opgelopen. Verder dient opgemerkt te worden dat de slagingspercentages voor jongeren tot 28 jaar nog altijd het laagste zijn van alle slagingspercentages van de verschillende leeftijdscategorieën. De groep jongeren tot 28 jaar vertegenwoordigt wel meer dan de helft van alle actief woningzoekenden. Dat de slagingspercentages van deze groepen tot de laagste behoren is niet verwonderlijk. De woningen worden toegewezen aan de woningzoekenden met de meeste punten. Punten worden verkregen naar inschrijvingsduur. De meeste jonge mensen staan over het algemeen minder lang ingeschreven dan oudere mensen. Verder dient opgemerkt te worden dat het gemiddeld aantal aanbiedingen per acceptatie aan jongeren tot 28 jaar, samen met de 65 plussers, het laagste ligt van alle leeftijdscategorieën. Dit duidt erop dat de jongeren en 65 plussers minder kritisch zijn en sneller een woning accepteren dan ouderen. Het gemiddeld aantal aanbiedingen per acceptatie neemt met de leeftijd toe tot de leeftijd van 54 jaar. Daarna neemt het weer af. Uit de gegevens van Woningnet blijkt verder dat de eengezinswoningen het populairste zijn. Hierop wordt de laatste 3 jaren gemiddeld het meeste gereageerd. Een ruime 20% van het totale corporatiebezit bestaat uit eengezinswoningen. In 2006 bestond het aantal aangeboden woningen slechts voor 10% uit eengezinswoningen. Dit duidt erop dat de doorstroming vanuit deze woningen laag ligt (Woonruimteverdeling Groningen, 2007). De kanttekening die hierbij gemaakt moet worden is dat eengezinswoningen in corporatiebezit ook veel verkocht worden. Deze verkochte eengezinswoningen worden niet meer via woningnet als huurwoning aangeboden. Dit kan ook mede een verklaring zijn waarom het percentage aangeboden eengezinswoningen zo laag ligt (Bouma, 2008).

Starters geven aan dat ze een woning willen huren in het gereguleerde deel van de huursector, de sociale huursector. Het grootste gedeelte van de woningen in de sociale huursector is goed betaalbaar voor starters. Ook is aan de jaarlijkse stijging van de

huurprijzen in de sociale sector een maximum gesteld. De betaalbaarheid komt de komende jaren dus niet in gevaar.

4.4.3 Potentieel tekort en overschot aan woningen per woonmilieu

Om iets te kunnen zeggen over de beschikbaarheid van de bestaande woningvoorraad voor starters per woonmilieu, moet gekeken worden naar de wensen van alle woningzoekenden in de gemeente Groningen. Iedereen vist in principe in dezelfde vijver. De een heeft echter wat meer kans van slagen dan de ander vanwege verschillen in bestedingsruimte. Vaak is het de starter die de minste uitgangspositie heeft vanwege de beperkte bestedingsruimte. In tabel 4.11 is de bestaande woningvoorraad in de gemeente Groningen vergeleken met de door starters en doorstromers gewenste woningvoorraad per woonmilieu. Door middel van de gegevens in de tabel is te zien in welke segmenten van de woningmarkt in de gemeente Groningen sprake is van een potentieel tekort en in welke segmenten sprake is van een potentieel overschot. De cijfers moeten niet te letterlijk genomen worden. Belangrijker is of er sprake is van een tekort of een overschot. Deze krapte en ruimte op de woningmarkt komt weer tot uitdrukking in de woningprijs.

Tabel 4.11: Potentieel tekort en overschot aan woningen per woonmilieu in de gemeente Groningen

Centrum stedelijk	Centrum		
	Best. voorraad	Gewenste voorraad	Tekort / overschot
<i>Eengezins koop</i>	1,00%	5,70%	-4,70%
<i>Eengezins huur</i>	1,58%	6,03%	-4,45%
<i>Meergezins koop</i>	0,80%	6,04%	-5,24%
<i>Meergezins huur</i>	5,90%	10,01%	-4,11%
Stedelijk vooroorlogs	Rand centrum		
	Best. voorraad	Gewenste voorraad	Tekort / overschot
<i>Eengezins koop</i>	4,35%	8,70%	-4,35%
<i>Eengezins huur</i>	4,94%	7,45%	-2,51%
<i>Meergezins koop</i>	9,01%	4,58%	4,43%
<i>Meergezins huur</i>	19,47%	10,39%	9,08%
Stedelijk naoorlogs	Buiten centrum		
	Best. voorraad	Gewenste voorraad	Tekort / overschot
<i>Eengezins koop</i>	9,62%	3,61%	6,01%
<i>Eengezins huur</i>	9,35%	4,31%	5,04%
<i>Meergezins koop</i>	2,94%	0,56%	2,38%
<i>Meergezins huur</i>	21,95%	8,91%	13,04%
Groen stedelijk	Buiten centrum		
	Best. voorraad	Gewenste voorraad	Tekort / overschot
<i>Eengezins koop</i>	4,37%	10,46%	-6,09%
<i>Eengezins huur</i>	1,39%	5,32%	-3,93%
<i>Meergezins koop</i>	1,09%	1,95%	-0,86%
<i>Meergezins huur</i>	2,24%	5,96%	-3,72%

Bron: KAW, 2008

Uit de tabel blijkt dat vooral in het centrum stedelijk en het groen stedelijk woonmilieu tekorten zijn. Zowel voor woningen in de koop- als in de huursector. In het stedelijk vooroorlogs woonmilieu zijn er te weinig eengezinswoningen en is er een overschot aan meergezinswoningen. Aan meergezins koopwoningen in het goedkope en betaalbare segment is echter een tekort (Knol, 2008). In het stedelijk naoorlogs woonmilieu is er sprake van een overschot aan zowel eengezins- als meergezins koop- en huurwoningen. Voor de

Jeugdige mobiliteit die de voorkeur geeft aan een meergezins huurwoning aan de rand van het centrum of buiten het centrum liggen er mogelijkheden in het stedelijk vooroorlogs woonmilieu. Hier is sprake van een overschot aan meergezins huurwoningen. Voor de Jonge traditioneel is er ruimte in het stedelijk naoorlogs woonmilieu. De Jonge traditioneel geeft de voorkeur aan een eengezins koopwoning aan de rand van het centrum of buiten het centrum. Hiervan is een overschot in het stedelijk naoorlogs woonmilieu. In het stedelijk vooroorlogs woonmilieu is sprake van een tekort. De Laatbloeiër woont het liefste in een meergezins koopwoning aan de rand van het centrum. Ook is er een overschot aan meergezins koopwoningen aan de rand van het centrum in het stedelijk vooroorlogs woonmilieu. Voor de Klimmer en de Vliegende starter ziet het er iets minder rooskleurig uit. Beiden willen graag in het centrum wonen of aan de rand van het centrum. De Klimmer geeft de voorkeur aan een meergezinswoning in zowel de huur- als de koopsector en wil ook wel buiten het centrum wonen. De Vliegende starter wil graag in een eengezins koopwoning wonen. Aan de rand van het centrum in het stedelijk vooroorlogs woonmilieu liggen nog kansen voor de Klimmer in de vorm van meergezins huur- en koopwoningen. De wensen van de Vliegende starter zijn moeilijker te verwezenlijken. Zowel in het stedelijk vooroorlogs woonmilieu als in het centrum is er een tekort aan eengezins koopwoningen. In het centrum zelf heerst er een tekort aan alle typen woningen. Dit betekent dat het vooral voor starters lastig is daar een geschikte woning te vinden. Een tekort aan woningen betekent dat er meer vraag is dan aanbod. Dit leidt tot een hogere woningprijs. Zoals al eerder gezegd heeft de starter dan een minder gunstige positie op de woningmarkt. Hierbij dient wel opgemerkt te worden dat de Vliegende starter meer te besteden heeft waardoor hij een betere positie heeft.

4.5 Samenvatting

De woningvoorraad in de gemeente Groningen bestond in 2007 uit ongeveer 83.000 zelfstandige woningen en ongeveer 20.000 onzelfstandige woningen. Het aantal onzelfstandige woningen is de afgelopen jaren aanzienlijk gegroeid. Ruim 42% van de zelfstandige woningen is in het bezit van de woningcorporaties, 38% is in bezit van eigenaar / bewoners. Het merendeel van de woningen bestaat uit eengezinswoningen in de vorm van rijwoningen en meergezinswoningen in de vorm van portiekwoningen en boven- of benedenwoningen. Starters die op zoek zijn naar een huurwoning kunnen terecht in de sociale huursector. Ook het gedeelte van de huursector dat tussen de sociale huursector en de vrije sector ligt is voor starters over het algemeen bereikbaar. De verdeling van het corporatiebezit over de stad sluit aan bij de woonwensen van starters ten aanzien van de locatie. Voor de starters die een woning willen kopen zitten er grote verschillen in de bestedingsruimte. Ongeveer 30% van de starters heeft tot € 150.000 te besteden (goedkope segment), van 40% van de starters reikt het budget tot € 200.000 (betaalbare segment) en 30% kan nog meer betalen (dure segment). Als naar de marktwaarde van de voorraad koopwoningen gekeken wordt valt op dat bij de eengezinswoningen meer dan de helft in het dure segment valt. Ongeveer 14% van de eengezinswoningen valt in het goedkope segment. Dit komt neer op 3.152 woningen. Voor wat betreft de meergezinswoningen ligt het iets anders. Hier bevindt bijna de helft van de woningen zich in het goedkope segment. Het dure segment is hier met ongeveer een kwart van de meergezinswoningen ondervertegenwoordigd. In absolute cijfers zijn dit 2.773 woningen. Het merendeel van de koopwoningen bevindt zich in de wijken buiten het centrum. In het centrum en aan de rand van het centrum is er echter ook aanbod. Voor wat betreft de woningbouwplanning werkt de gemeente Groningen samen met de gemeente Assen, diverse andere gemeenten, de provincie Groningen en de provincie Drenthe. Dit gebeurt onder de noemer van de Regiovisie Groningen – Assen. Er is afgesproken dat er in de gemeente Groningen tot 2019 elk jaar 1.150 woningen gebouwd moeten worden. Binnen de gemeentegrenzen werkt de gemeente samen met de woningcorporaties op het gebied van de volkshuisvesting en de wijkvernieuwing. De afspraken die gemaakt zijn tussen de verschillende partijen staan

verwoord in het Nieuw Lokaal Akkoord 2007 – 2010. De gemeente Groningen is met de corporaties overeengekomen dat zij de komende 10 jaar 8.000 woningen bouwen. Uit de totale woningbouwplanning voor de gemeente Groningen blijkt dat er tot en met 2015 ongeveer 16.000 woningen op het programma staan. De koopsector in de gemeente Groningen blijkt in vergelijking met de rest van Nederland voor starters goed toegankelijk en betaalbaar. Dit blijkt ook uit de vergelijking van de vraag van starters met het beschikbare aanbod. Dit geldt echter niet voor meergezinswoningen in het betaalbare en dure segment en voor eengezinswoningen in het goedkope segment. Hiervan is het aanbod te gering. Voor de huursector geldt dat de sociale huurwoningen over het algemeen goed betaalbaar zijn voor starters. De toegankelijkheid is minder goed vanwege de lange wachttijd om voor een sociale huurwoning in aanmerking te komen. Wanneer de bestaande woningvoorraad vergeleken wordt met de gewenste woningvoorraad, kan gezegd worden dat er vooral een tekort is aan eengezinswoningen. Verder is er een algemeen tekort aan woningen in het centrum stedelijk en het groen stedelijk woonmilieu. In het stedelijk naoorlogs woonmilieu is er sprake van een overschot aan elk type woning.

5 Starters versus de bestaande woningvoorraad

Allereerst wordt in dit hoofdstuk in paragraaf 5.1 gekeken in hoeverre de bestaande woningvoorraad in de gemeente Groningen voldoet aan de kwantitatieve en kwalitatieve woonwensen van starters. Wanneer er sprake is van een mismatch worden in paragraaf 5.2 oplossingen aangedragen om dit probleem op te lossen. Tot slot, in paragraaf 5.3, geven enkele professionals die werkzaam zijn in de volkshuisvesting en de vastgoedbranche in de gemeente Groningen hun kijk op de positie van starters op de woningmarkt.

5.1 Match en mismatch bestaande woningvoorraad met woonwensen van starters

In hoofdstuk 3 zijn de kwantitatieve en kwalitatieve woonwensen van starters in de gemeente Groningen beschreven. Deze zijn vervolgens aan elkaar gekoppeld in bijlage I. In hoofdstuk 4 is vervolgens in kaart gebracht welk deel van de bestaande woningvoorraad geschikt is voor starters en hoe dit deel zich de komende jaren zal gaan ontwikkelen. Tevens is in hoofdstuk 4 iets gezegd over de betaalbaarheid en de toegankelijkheid van het geschikte deel van de woningvoorraad voor starters. Met al deze opgedane kennis kan nu een uitspraak gedaan worden over in hoeverre de bestaande woningvoorraad in de gemeente Groningen voldoet aan de kwantitatieve en kwalitatieve woonwensen van starters.

5.1.1 Voldoet het aanbod in de huursector aan de wensen van starters?

Wanneer puur naar de betaalbaarheid gekeken wordt, voldoet het aanbod van huurwoningen aan de vraag van starters. Ongeveer 97% van de huurwoningen in het gereguleerde deel van de huursector heeft een huurprijs beneden de € 526 per maand. Dit komt neer op ruim 33 duizend woningen. Van de totale voorraad heeft 45%, ongeveer 15 duizend woningen, zelfs een huurprijs beneden de € 343 per maand. De huursector is dus goed betaalbaar voor starters.

Van de starters die een woning willen huren geeft 64% de voorkeur aan een meergezins huurwoning. Van het totale bezit van de woningcorporaties bestaat het merendeel uit meergezinswoningen, bijna 80%. Starters huren het liefste een meergezinswoning aan de rand van het centrum in het stedelijk vooroorlogs woonmilieu of buiten het centrum in het stedelijk naoorlogs woonmilieu. Uit figuur 4.1 blijkt dat de meeste huurwoningen zich bevinden in de wijken aan de rand van het centrum of buiten het centrum. Wanneer in tabel 4.11 gekeken wordt naar de beschikbaarheid van de woningen is te zien dat er in het stedelijk vooroorlogs en het stedelijk naoorlogs woonmilieu een overschot is aan meergezins huurwoningen. Starters die op zoek zijn naar een meergezins huurwoning kunnen zich het beste richten op het stedelijk vooroorlogs en het stedelijk naoorlogs woonmilieu. De vraag naar eengezins huurwoningen richt zich ook voornamelijk op de wijken aan de rand van het centrum en de wijken buiten het centrum. Aan de rand van het centrum is het aanbod van eengezins huurwoningen beperkt en is er sprake van een tekort. Buiten het centrum, in het stedelijk naoorlogs woonmilieu is er sprake van een overschot aan eengezins huurwoningen. Starters met de wens een eengezins huurwoning te huren hebben dus de meeste kans om dat te doen in de wijken buiten het centrum. In theorie is er dus voldoende aanbod van meergezins en eengezins huurwoningen in de wijken waar starters graag willen wonen behalve eengezins huurwoningen in de wijken aan de rand van het centrum. Dit tekort kan gezien worden als een kwalitatief tekort. De eengezins huurwoningen zijn er wel, maar niet altijd op de plek waar starters graag willen wonen. Ook voldoen de meeste woningen aan de wensen die starters hebben ten aanzien van de grootte van de woning. Het beschikbare aanbod van sociale huurwoningen wordt verdeeld onder de woningzoekenden door middel van het woonruimteverdeelsysteem Woningnet. Zoals uit tabel 4.10 blijkt heeft een regulier

woningzoekende gemiddeld 71 punten nodig om in aanmerking te komen voor een woning. Wanneer uitgegaan wordt van de gebruikelijke puntentelling levert elke maand 1 punt op. Dit betekent dat een regulier woningzoekende gemiddeld 6 jaar ingeschreven zou moeten staan om voor een geschikte woning in aanmerking te komen. Het benodigd aantal punten om een woning te krijgen verschilt per type woning en per buurt. In tabel 4.11 blijkt dat in sommige woonmilieus een overschot is aan huurwoningen. In deze woonmilieus is het mogelijk om met minder punten in aanmerking te komen voor een woning. Voor een huurwoning in Beijum of Paddepoel zijn minder punten nodig dan voor een huurwoning in de binnenstad of de Oosterpoort (Woonruimteverdeling Groningen, 2007). Op de website van het woonruimteverdeelsysteem, Woningnet, is te zien hoeveel punten nodig zijn om voor een bepaalde woning in een bepaalde buurt in aanmerking te komen. Hieruit blijkt dat wanneer men geen eisen stelt aan het type woning en de woonomgeving, in sommige wijken voor rond de 36 punten al een woning te krijgen is. Dit komt neer op een wachttijd van ongeveer 3 jaar (Woningnet, 2008).

5.1.2 Voldoet het aanbod in de koopsector aan de wensen van starters?

In tabel 4.7 is de voorraad koopwoningen in de gemeente Groningen gesplitst in eengezin- en meergezinswoningen en vervolgens verdeeld naar marktwaarde. Uit de tabel blijkt dat er binnen de bestaande woningvoorraad in principe genoeg betaalbare koopwoningen zijn voor starters. Wanneer de kwantitatieve vraag van starters met het beschikbare aanbod vergeleken wordt, blijkt dat er een algemeen tekort is aan betaalbare en dure meergezins koopwoningen. Ook is er een algemeen tekort aan goedkope eengezins koopwoningen. In deze segmenten is dus sprake van een kwantitatief tekort. In de overige segmenten wordt aan de kwantitatieve vraag voldaan.

De starters die het voorzien hebben op een meergezins koopwoning hebben hele diverse wensen ten aanzien van het woonmilieu. Deze lopen uiteen van wonen in het centrum tot wonen buiten het centrum in het naoorlogs woonmilieu. Toch ligt het zwaartepunt op de rand van het centrum in het vooroorlogs woonmilieu. De meergezins koopwoningen bevinden zich voornamelijk in de wijken aan de rand van het centrum in het stedelijk vooroorlogs woonmilieu. Er is hier sprake van een overschot aan meergezins koopwoningen, net als in het stedelijk naoorlogs woonmilieu. In het centrum is het aanbod van meergezins koopwoningen erg klein en er is hier dan ook sprake van een krapte. Dit geldt ook voor de wijken buiten het centrum in het groen stedelijk woonmilieu, al is het tekort hier niet erg groot. Aangezien de meeste starters een meergezins koopwoning willen aan de rand van het centrum, kan gezien het overschot hieraan vooral het vooroorlogs woonmilieu hier goed in voorzien. Ook in het naoorlogs woonmilieu is er plek voor starters. Vooral in het centrum en in mindere mate in het groen stedelijk woonmilieu is het voor starters erg lastig om iets geschikts te vinden.

Voor wat betreft de eengezins koopwoningen ligt het zwaartepunt van de vraag op het centrum en de rand van het centrum. Het aanbod van eengezins koopwoningen in het centrum is erg klein en er is sprake van een tekort. Ook in het stedelijk vooroorlogs woonmilieu en het groen stedelijk woonmilieu is sprake van een tekort aan eengezins koopwoningen. In het stedelijk naoorlogs woonmilieu, buiten het centrum, is de voorraad eengezins koopwoningen het grootst. Er is hier sprake van een overschot. Voor de koopstarters ligt hier dan ook de kans om een eengezins koopwoning te kopen. Echter dit woonmilieu voldoet niet aan de vraag van de meeste starters.

5.1.3 Mismatch tussen vraag en aanbod

In tabel 5.1 zijn de tekorten weergegeven zoals die naar voren komen uit de vergelijking van de woonwensen van starters met de bestaande woningvoorraad.

Tabel 5.1: Tekorten bestaande woningvoorraad gemeente Groningen vanuit het oogpunt van starters

	Type woning	Segment
<i>Centrum stedelijk</i>	Meergezins koop	Goedkoop – duur
	Eengezins koop	Goedkoop – duur
	Eengezins huur	Goedkoop / betaalbaar
<i>Stedelijk vooroorlogs</i>	Eengezins koop	Goedkoop – duur
	Eengezins huur	Goedkoop / betaalbaar
<i>Groen stedelijk</i>	Eengezins koop	Goedkoop – duur
<i>Algeheel</i>	Eengezins koop	Goedkoop
	Meergezins koop	Betaalbaar / duur
<i>Overig</i>	Wachttijd sociale huursector lang	

Het algehele tekort aan de goedkope eengezins en de betaalbare en dure meergezins koopwoningen wordt gerekend tot een kwantitatief tekort. Er komen er gewoon te weinig van beschikbaar. De tekorten aan eengezins- en meergezinswoningen in het centrum, en aan de eengezinswoningen aan de rand van het centrum worden tot het kwalitatieve tekort gerekend. Dit geldt ook voor de eengezins koopwoningen in het groen stedelijk woonmilieu. In het stedelijk naoorlogs woonmilieu is namelijk een overschot aan beide typen woningen. Ze staan dus niet op de goede plek.

5.1.4 Mismatch nader bekeken

Wanneer naar tabel 5.1 gekeken wordt valt op dat de kwalitatieve tekorten voor starters vooral liggen in het centrum en aan de rand van het centrum. Het gaat met name om eengezinswoningen. Niet alleen is er een tekort aan eengezinswoningen voor starters, er is een algeheel tekort aan eengezinswoningen in de gemeente Groningen. Vooral ook in het centrum stedelijk, het stedelijk vooroorlogs en het groen stedelijk woonmilieu. Ook starters die de voorkeur geven aan een eengezinswoning willen het liefste in of nabij het centrum wonen. Het feit dat starters een eengezinswoning wensen in het goedkope en betaalbare segment op deze locatie is niet reëel. Dit komt overeen met 'voor een dubbeltje op de eerste rang willen zitten'. De grote vraag naar eengezinswoningen in of nabij het centrum zorgt ervoor dat de prijzen van de bestaande voorraad eengezinswoningen hoog zijn. Ook wanneer nieuwe eengezinswoningen gebouwd worden in of nabij het centrum is het vanwege de hoge grondprijzen niet haalbaar om dit in het goedkope of het betaalbare segment te doen. Starters zullen hier dus hun wensen bij moeten stellen. Dit betekent, of een goedkope eengezinswoning huren of kopen op een andere locatie, of op zoek gaan naar een alternatief. Hiervoor moeten dan wel goedkope eengezins koop- en huurwoningen beschikbaar zijn op een andere locatie. Voor wat betreft goedkope eengezins huurwoningen is dit niet een probleem, voor goedkope eengezins koopwoningen echter wel. Er is een kwantitatief tekort hieraan. Om dit te verhelpen moet daarom actie ondernomen worden.

Net als een kwantitatief tekort aan goedkope eengezins koopwoningen is er in het algemeen ook sprake van een kwantitatief tekort aan betaalbare en dure meergezins koopwoningen. Dit tekort uit zich met name in het centrum stedelijk woonmilieu waar ook in het goedkope segment te weinig aanbod is. Het tekort aan meergezins koopwoningen in het goedkope tot en met het dure segment in het centrum stedelijk woonmilieu is iets wat serieuze gevolgen heeft voor het functioneren van de woningmarkt. Mede door dit tekort komt de doorstroming van de jongeren vanuit de onzelfstandige woningvoorraad naar de zelfstandige woningvoorraad niet op gang. Uit het Woningmarktonderzoek stad Groningen 2008 blijkt dat veel (niet) studenten wel willen doorstromen naar een zelfstandige woning, maar dat er te weinig aanbod is dat aan hun wensen voldoet. Deze (niet) studenten hechten veel waarde

aan de voorzieningen van het centrum stedelijk woonmilieu en willen daarom graag in het centrum blijven wonen. Aangezien er te weinig geschikt aanbod is blijven ze langer in hun studentenkamer zitten. Uit het onderzoek komt naar voren dat wanneer deze doorstroming niet op gang komt en geen maximum gesteld wordt aan het aantal onzelfstandige woningen per straat, het aantal waarschijnlijk door zal groeien. Dit wordt als onwenselijk ervaren omdat delen van de stad dan gedomineerd worden door studenten en niet meer aantrekkelijk gevonden worden door andere doelgroepen. Om dit een halt toe te roepen en te voorzien in de wensen van starters is het dus zaak om dit tekort aan te pakken.

Verder is gebleken dat de wachttijd voor een huurwoning in de sociale huursector vrij lang is. De wachttijd kan enigszins verschillen afhankelijk van het gewenste type woning en de buurt. Over het algemeen is een lange wachttijd niet bevorderlijk voor de dynamiek op de woningmarkt en daarom ook niet voor de doorstroming van een onzelfstandige woningvoorraad naar de zelfstandige woningvoorraad. Het verkorten van de wachttijd komt de woningmarkt in Groningen daarom ten goede. Om dit te bereiken moet ook actie ondernomen worden.

5.2 Aanpakken van de mismatch tussen vraag en aanbod

In de voorgaande paragraaf zijn de mismatches tussen vraag en aanbod ter sprake gekomen. Deze mismatches zijn weergegeven in tabel 5.1. Niet alle mismatches zijn zodanig ernstig dat ze aangepakt moeten worden. Voor de gevallen waarvoor het wel noodzakelijk is actie te ondernemen worden in deze paragraaf oplossingen aangedragen.

De oplossing voor het wegwerken van de verschillende mismatches ligt vooral in het bouwen van nieuwe woningen om zo de woningvoorraad te vergroten. Bij dit bouwen kan onderscheid gemaakt worden in het bouwen om de doorstroming te bevorderen en het specifiek bouwen voor starters. Ook het verkopen van woningen in het bezit van woningcorporaties levert een bijdrage. Tot slot zijn er nog verschillende subsidies die de financiële speelruimte van koopstarters vergroten.

Bouwen voor de doorstroming

Het bouwen voor de doorstroming moet leiden tot een afname van de wachttijd voor een woning in de sociale huursector. Ook moet een betere doorstroming het kwantitatieve tekort aan goedkope eengezins koopwoningen en betaalbare meergezins koopwoningen terugdringen.

Op de woningmarkt in Groningen is in het algemeen sprake van zowel kwantitatieve als kwalitatieve tekorten (KAW, 2008). Deze tekorten zorgen voor een niet goed functioneren van de woningmarkt. Dit uit zich in de vorm van het stagneren van de doorstroming. Hierdoor komen goedkope woningen niet beschikbaar voor starters. In paragraaf 4.3 kwam al naar voren dat 40% van de bewoners van de sociale huursector scheef woont. Dit houdt in dat ze, gezien hun inkomen, te goedkoop wonen. Zo houden deze mensen onnodig goedkope huurwoningen bezet wat leidt tot lange wachttijden voor een sociale huurwoning. Het is dus zaak dat ze een volgende stap in hun wooncarrière maken. Maar dan moet deze volgende stap wel mogelijk zijn en het moet duidelijk zijn wat de wensen van deze potentiële doorstromers precies zijn. Om deze wensen exact in beeld te brengen moet gericht nader onderzoek plaatsvinden. Om de doorstroming vanuit de sociale huursector op gang te brengen moet in ieder geval het aanbod van eengezins koopwoningen in het goedkope segment en meergezins koopwoningen in het betaalbare segment groter worden. Dit komt ook ten goede aan de starters die graag een woning willen kopen. Het vergroten van dit aanbod kan mede gedaan worden door ook de bewoners vanuit deze woningen door te laten stromen. Hiervoor moet vooral in het betaalbare en dure koopsegment gebouwd worden. Bouwen voor de doorstroming dient vooral te gebeuren in het centrum stedelijk, het stedelijk

vooorlogs en het groen stedelijk woonmilieu omdat dit de meest geliefde woonmilieus zijn. Ter bevordering van de doorstroming vanuit de sociale huursector moeten er ook huurwoningen in het betaalbare en dure segment toegevoegd worden aan de woningvoorraad. Voor de huurwoningen gaat het vooral ook om het huursegment tussen de sociale en de vrije sector. Tot slot moet de overstap van de huur- naar de koopsector makkelijker te maken zijn. Deze overstap is tegenwoordig voor veel huishoudens problematisch. Dit komt omdat de huren kunstmatig laag gehouden worden terwijl de prijzen van koopwoningen wel stijgen. Ook is het voor veel huishoudens niet gemakkelijk om een hypotheek te krijgen. Om een goede oplossing te vinden om de overstap van de huur- naar de koopsector makkelijker te maken is ook nader onderzoek noodzakelijk. Door te bouwen voor de doorstroming maken starters eerder kans op een sociale huurwoning.

Specifiek bouwen voor starters

Wanneer er door middel van doorstroming niet voldoende woningen beschikbaar komen dient er specifiek voor starters gebouwd te worden. Door voor starters te bouwen moet het kwantitatieve tekort aan goedkope eengezins koopwoningen en betaalbare en dure meergezins koopwoningen teruggedrongen worden. Sowieso moeten er specifiek voor starters meergezins koopwoningen in het goedkope tot en met het dure segment in het centrum stedelijke woonmilieu gebouwd worden.

Uit tabel 4.8 blijkt dat er voor starters in het algemeen naast meergezins koopwoningen in het betaalbare en het dure segment een tekort is aan goedkope eengezins koopwoningen. Bij de woningbouwplanning moet hier dan ook rekening mee gehouden worden. Uit paragraaf 5.1.4 blijkt dat er voorzien moet worden in het tekort aan meergezins koopwoningen in alle prijssegmenten in het centrum stedelijk woonmilieu aangezien het huidige aanbod daar tekort schiet. Er is weinig ruimte beschikbaar in het centrum stedelijk woonmilieu, er zal daarom verdichting plaats moeten vinden door middel van het herontwikkelen van panden of locaties. Dit komt overeen met het gedachtegoed van "De intense stad". Een goed voorbeeld hiervan is de herontwikkeling van het Munnekeholm complex in studentenunits. Ook zijn er nog andere bestaande gebouwen te bedenken die wellicht geschikt zijn voor herontwikkeling. Een voorbeeld hiervan is "De zwarte doos" aan de Eendrachtskade in Groningen. Vanuit het oogpunt van de starters moet er daarom gedacht worden aan het bouwen van, of het herontwikkelen van bestaande panden tot meergezins koopwoningen in het goedkope tot en met het dure segment. In het centrum stedelijk woonmilieu zijn goedkope meergezinswoningen moeilijk te realiseren vanwege de hoge kosten. Er moet daarom gestreefd worden naar een mix van goedkope, betaalbare en dure meergezinswoningen per project. Hierdoor kan er geschoven worden met kosten en opbrengsten. Door dit soort woningen te bouwen wordt een goed alternatief geboden aan jongeren die nu vaak in een onzelfstandige woning wonen en willen verhuizen naar een zelfstandige woning. Door specifiek voor starters te bouwen wordt het kwantitatieve tekort aan goedkope eengezins koopwoningen en betaalbare en dure meergezins koopwoningen teruggedrongen.

Verkopen van corporatiebezit

Naast het bouwen voor de doorstroming en het specifiek bouwen voor starters kan door middel van het verkopen van corporatiewoningen ook het aanbod van geschikte koopwoningen voor starters vergroot worden. Bij verkoop vallen corporatiewoningen vaak in het goedkope en het betaalbare segment. Dit kunnen bijvoorbeeld eengezinswoningen zijn of meergezinswoningen in het centrum stedelijk woonmilieu. Er moet wel voor opgepast worden dat de tekorten aan geschikte woningen voor starters door middel van het verkopen van corporatiewoningen niet verschoven wordt van de koop- naar de huursector.

Subsidies

Een andere mogelijkheid om voor koopstarters de mogelijkheden op het kopen van een woning te vergroten is het verstrekken van subsidies. Gezien het inkomen is het voor starters

niet altijd eenvoudig om tegenwoordig een woning te kopen. De financieringslasten van een koopwoning zijn de laatste jaren behoorlijk gestegen. Dit komt door de stijgende hypotheekrente en vooral door de stijgende huizenprijzen. Ook zijn de transactiekosten hoog bij het kopen van een woning. Daar komt nog eens bij dat sinds 1 januari 2007 een nieuwe gedragscode voor hypothecaire financieringen is ingegaan. Deze code baseert het maximale leenbedrag op het inkomen van de hypotheeknemer(s) en de rente. Hierbij worden gedragsregels gegeven voor de hoogte van een acceptabele hypotheek (Rabobank, 2007). Om starters tegemoet te komen zijn diverse subsidies in het leven geroepen die de bestedingsruimte van starters groter maken. Eén daarvan is de Koopsubsidie die wordt verstrekt door het Rijk. De andere is de Starterslening die wordt verstrekt door de gemeente Groningen. Het doel van de Koopsubsidie is om meer mensen met lagere of gemiddelde inkomens een eigen woning te kunnen laten kopen. De Koopsubsidie is een maandelijks belastingvrije bijdrage in de hypotheeklasten. De Starterslening overbrugt het verschil tussen de kosten van aankoop en het bedrag dat maximaal geleend kan worden volgens de normen van de Nationale Hypotheek Garantie. De Starterslening is de eerste 3 jaar renteloos. In deze periode hoeft ook geen aflossing betaald te worden. Als het inkomen daarna toereikend is wordt er gestart met afbetalen. De koopsubsidie en de Starterslening kunnen goede instrumenten zijn om starters met een minimaal budget meer bestedingsruimte te geven zodat er bijvoorbeeld meer eengezinswoningen binnen het bereik liggen (Gemeente Groningen, 2008c; VROM, 2008a).

De Koopsubsidie en de Starterslening zijn instrumenten om voor starters tijdelijk meer aanbod te creëren door de bestedingsruimte te vergroten. Zodra er voldoende geschikt betaalbaar aanbod is voor starters dienen deze instrumenten afgeschaft te worden. Er is namelijk veel kritiek op dit soort subsidies. Ten eerste omdat dit soort subsidies ervoor zorgen dat starters duurdere woningen kopen dan ze eigenlijk kunnen betalen. Ten tweede omdat de subsidies een opwaarts effect hebben op de huizenprijzen. De extra financiële ruimte die starters hebben wordt uiteindelijk in de prijs van de woning verdisconteerd. Dit geldt ook voor de subsidie die de overheid geeft in de vorm van de hypotheekrenteaftrek (Rabobank, 2007). Ook dienen onduidelijkheden rondom de subsidies opgelost te worden door een betere voorlichting.

5.3 Visie professionals op de situatie van starters op de woningmarkt in Groningen

In de voorafgaande hoofdstukken is door middel van statistische gegevens en andere onderzoeken gekeken naar de kwantitatieve en kwalitatieve woonwensen van starters in de gemeente Groningen. Daarnaast is onderzocht in hoeverre de bestaande woningvoorraad in de gemeente Groningen hierin voorziet. Hieruit blijkt waar theoretisch gezien de matches en mismatches liggen. Naast de theoretische beschouwing is het goed om ook een beeld te krijgen van hoe de situatie er in de praktijk uitziet volgens professionals werkzaam in de volkshuisvesting en vastgoedsector in de gemeente Groningen. Daarom is een aantal van deze professionals, bestaande uit makelaars en medewerkers van woningcorporaties, geïnterviewd. Er is gevraagd naar hun kijk op de situatie van starters op de woningmarkt in Groningen.

Van het aantal starters dat start op de woningmarkt in Groningen heeft niet iedereen een duidelijk beeld. Wel wordt vermoed dat de vraag van starters groter is dan het aantal daadwerkelijk startende huishoudens. Volgens de professionals is er sprake van een behoorlijke groep potentiële starters. Eén van de makelaars schat dat jaarlijks 3500 huishoudens starten op de woningmarkt in Groningen. Het merendeel hiervan bestaat uit starters die van een onzelfstandige woning naar een zelfstandige woning verhuizen. Over de woonwensen van starters lopen de meningen uiteen. Wel is er overeenstemming over de belangrijkste criteria die starters hanteren bij het zoeken naar een woning: prijs en locatie. Starters zoeken voornamelijk een woning in het goedkope en betaalbare segment in de

koopsector. In de huursector is de vraag vooral gericht op woningen in de sociale sector en de woningen in het prijssegment tussen de sociale en vrije sector. Hierbij moet gedacht worden aan woningen met huurprijzen tussen de € 500 en € 600 die buiten het woonruimteverdeelsysteem om aangeboden worden. Voor wat betreft de locatie zijn met name het centrum stedelijk en het stedelijk vooroorlogs woonmilieu populair. Starters hechten veel waarde aan de voorzieningen in deze woonmilieus. Starters zijn veeleisend in de ogen van de professionals. Dit is te wijten aan het feit dat de meeste starters opgegroeid zijn in tijden van economische voorspoed. Naast de veeleisendheid van starters schiet ook het aanbod tekort. De wensen van starters worden niet altijd als reëel ervaren, helemaal voor wat betreft de wensen ten aanzien van de locatie. Net zoals er wooncarrière gemaakt wordt in de onzelfstandige voorraad, van een kamer buiten het centrum naar een kamer in het centrum, zou er ook wooncarrière gemaakt moeten worden in de zelfstandige voorraad. Dat betekent, beginnen met een woning buiten het centrum en dan langzamerhand richting het centrum verhuizen. De woningen in het centrum en aan de rand van het centrum zijn erg in trek zowel bij starters als bij doorstromers. Dit zorgt ervoor dat de prijzen daar gemiddeld hoger liggen. Voor het wonen op deze locaties moet dus extra betaald worden. Over wat starters gemiddeld in de koop- en de huursector op kunnen brengen is iedereen het eens met elkaar. De gemiddelde alleenstaande starter heeft in de koopsector een budget van ongeveer € 150.000. Tweeverdieners hebben tussen de € 200.000 en € 250.000 te beteden, sommigen zelfs nog daarboven. In de huursector kunnen maximaal huurprijzen tot € 600 opgebracht worden. In theorie is er nagenoeg voldoende aanbod voor starters. Als starters minder kritisch zijn en de woningmarkt goed functioneert is er in principe voldoende aanbod. In de praktijk is er sprake van een krapte in het starterssegment. De voorraad moet op een evenwichtiger manier gaan reageren en de doorstroming moet bevorderd worden. Dit geldt specifiek voor de groep die nu in de goedkopere woningen woont en die een volgende stap in de wooncarrière moet maken. Dat er flink gebouwd moet worden, en dat dit hoofdzakelijk eengezinswoningen moeten zijn, is iedereen het mee eens. De meningen zijn verdeeld over in wat voor prijssegment er precies bijgebouwd moet worden. De een zegt dat er gebouwd moet worden in het betaalbare segment, de ander vindt juist dat er gebouwd moet worden in het dure segment. Ook moet er gebouwd worden voor het gedeelte van de huursector dat tussen de sociale en vrije sector in ligt. Door middel van deze maatregelen moet ook de geringe doorstroming van de onzelfstandige voorraad naar de zelfstandige voorraad aangepakt worden. Dit wordt namelijk ook door iedereen als een probleem gezien. Het verstrekken van subsidies in de vorm van de Koopsubsidie door het Rijk en de Starterslening door de gemeente Groningen wordt niet gezien als een krachtig instrument om meer ruimte te creëren voor starters op de woningmarkt. Deze subsidies worden als complex en ondoorzichtig ervaren. Ook worden de subsidies door de krapte in het starterssegment uiteindelijk vaak in de aankoopprijs verdisconteerd. Dat men de subsidies complex en ondoorzichtig vindt blijkt ook wel uit het feit dat er tot nu toe nog geen Starterslening door de gemeente Groningen is verstrekt. Tot slot blijkt dat alle partijen vinden dat de huisvesting van starters in de gemeente Groningen op het moment wel als een probleem gezien kan worden. Het is niet zo erg dat er starters op straat staan, maar dat de huisvesting van starters alles behalve soepel loopt is duidelijk. Doordat starters moeilijk aan een woning kunnen komen die aan de wensen voldoet wordt de werking van de woningmarkt verstoord. Het probleem moet daarom onderkend en aangepakt worden (Bouma, 2008; Knol, 2008; Meringa, 2008; Van der Ende, 2008).

5.4 Samenvatting

In dit hoofdstuk zijn de kwantitatieve en kwalitatieve woonwensen van starters gekoppeld aan het aanbod in de bestaande woningvoorraad in de gemeente Groningen. Hieruit is gebleken dat vraag en aanbod niet altijd goed op elkaar aansluiten en dat er sprake is van een aantal mismatches. Niet al deze mismatches zijn zodanig ernstig dat er actie voor ondernomen moet worden. Soms zijn de woonwensen van starters namelijk niet reëel. In

andere gevallen is het wel noodzakelijk dat er wat moet gebeuren. Ten eerste moet de wachttijd voor een sociale huurwoning verkort worden. Dit kan gerealiseerd worden door de doorstroming op gang te brengen. Hiervoor moet gericht bijgebouwd worden. Om de doorstroming vanuit de sociale huursector op gang te brengen moet in ieder geval het aanbod van eengezins koopwoningen in het goedkope segment en meergezins koopwoningen in het betaalbare segment groter worden. Dit komt ook ten goede aan de starters die graag een woning willen kopen. Het vergroten van dit aanbod kan mede gedaan worden door ook de bewoners vanuit deze woningen door te laten stromen. Hiervoor moet vooral in het betaalbare en dure koopsegment gebouwd worden. Ter bevordering van de doorstroming vanuit de sociale huursector moeten er ook huurwoningen in het betaalbare en dure segment toegevoegd worden aan de woningvoorraad. Voor de huurwoningen gaat het vooral ook om het huursegment tussen de sociale en de vrije sector. Ook moet het kwantitatieve tekort aan goedkope eengezins koopwoningen en betaalbare en dure meergezins koopwoningen aangepakt worden. Dit kan deels door de doorstroming op gang te brengen en door specifiek voor starters te bouwen. Verder dient er specifiek voor starters gebouwd te worden in het centrum stedelijk woonmilieu. Het gaat hier om meergezins koopwoningen in het goedkope tot en met het dure segment. Naast het vergroten van de woningvoorraad door het bouwen van nieuwe woningen kan ook het verkopen van corporatiewoningen de kwantitatieve tekorten terugdringen. Er moet wel opgepast worden dat de tekorten zich niet verplaatsen van de koopsector naar de huursector. Tot slot kunnen subsidies die worden verstrekt door de overheid en de gemeente de bestedingsruimte van koopstarters vergroten zodat er indirect meer aanbod gecreëerd wordt.

6 Conclusie

6.1 Algehele conclusie

Starters zijn een kwetsbare groep op de woningmarkt. Ze staan aan het begin van hun wooncarrière en bij het vinden van een woning moeten ze vaak concurreren met doorstromers op de woningmarkt. Deze doorstromers hebben vaak een groter budget voor een koopwoning en beschikken over betere papieren om in aanmerking te komen voor een sociale huurwoning. Wanneer de woningmarkt niet optimaal functioneert, zijn het vooral de kwetsbare groepen, waaronder de starters, die hier de dupe van worden. Zo ook in de gemeente Groningen.

In de gemeente Groningen kan niet geheel worden voorzien in de kwantitatieve en kwalitatieve woonwensen van starters. Het kwantitatieve tekort houdt in dat er te weinig geschikte woningen zijn voor starters. Er is een kwantitatief tekort aan goedkope eengezins koopwoningen en aan betaalbare en dure meergezins koopwoningen. Het kwalitatieve tekort houdt in dat de geschikte woningen niet geheel voldoen aan de wensen van starters. Dit komt er vooral op neer dat de woningen niet op de gewenste locatie staan. Zo is er bijvoorbeeld een overschot aan eengezinswoningen in het stedelijk naoorlogs woonmilieu. In het stedelijk vooroorlogs en het centrum stedelijk woonmilieu is er juist sprake van een tekort. De eengezinswoningen zijn er dus wel, maar ze staan niet op de juiste plaats. Daarnaast is er een tekort aan meergezins koopwoningen in het goedkope tot en met het dure segment in het centrum stedelijk woonmilieu. Verder is de wachttijd voor een sociale huurwoning erg lang. Bovenstaande is enerzijds ontstaan doordat de woningmarkt niet optimaal functioneert en er onvoldoende aanbod is en anderzijds doordat de wensen van starters niet altijd geheel reëel zijn. Het feit dat starters in de gemeente Groningen niet altijd een geschikte woning kunnen vinden is vervelend en een niet wenselijke situatie. Vooral de starters die het minste te besteden hebben en die aangewezen zijn op een sociale huurwoning hebben het lastig. De wachttijd voor een sociale huurwoning is namelijk erg lang. Zelfs als er praktisch geen eisen gesteld worden aan het type woning en de locatie dient men nog 3 jaar ingeschreven te staan. Voor deze starters geldt dat ze de lat niet te hoog moeten leggen en dat ze genoeg moeten nemen met wat ze kunnen krijgen. Starters met meer bestedingsruimte hebben het makkelijker, hun keuzemogelijkheden zijn groter. Zij kunnen bijvoorbeeld ook in het duurdere huursegment of in de koopsector terecht. Deze starters moeten op den duur wel in hun woonwensen kunnen voorzien al lukt dat misschien niet direct. Vooral niet in de segmenten waar nu sprake is van een tekort. De situatie is dus niet zo ernstig dat starters zonder dak boven hun hoofd komen te zitten. Binnen de gemeente Groningen bestaat een groot deel van de woningvoorraad uit onzelfstandige woningen. Starters die vanuit het ouderlijk huis willen verhuizen kunnen hier altijd eerst terecht. Starters die vanuit een onzelfstandige woning willen verhuizen kunnen, als het niet anders kan, tijdelijk blijven zitten in de onzelfstandige woningvoorraad. De laatste jaren is de onzelfstandige woningvoorraad echter aanzienlijk gegroeid. Deze ontwikkeling is niet wenselijk en staat een goed functionerende woningmarkt in de weg.

Hieruit blijkt dus dat het van belang is om serieus rekening te houden met de starters op de woningmarkt. Er moet voor gezorgd worden dat starters kunnen voorzien in hun woonwensen mits deze reëel zijn. Tot op heden is weinig aandacht besteed aan de positie van starters op de woningmarkt in de gemeente Groningen. Dit blijkt uit het feit dat er nooit onderzoek gedaan is naar de kwantitatieve en kwalitatieve woonwensen van starters in de gemeente Groningen. En dit terwijl starters van groot belang zijn voor een stad. Ook uit de interviews met de professionals is gebleken dat ook zij van mening zijn dat de huisvesting van starters meer aandacht verdient dan dat het nou krijgt. In de gemeente Groningen is het

nu zaak de mismatch tussen de vraag van starters en het aanbod binnen de bestaande woningvoorraad op te lossen. Enerzijds is het daarvoor noodzakelijk dat starters in sommige opzichten hun woonwensen naar beneden bijstellen. Anderzijds moet de gehele woningmarkt in de gemeente Groningen meer in balans gebracht worden. Ten eerste moet de wachttijd voor een sociale huurwoning verkort worden. Dit kan gerealiseerd worden door de doorstroming op gang te brengen. Hiervoor moet gericht bijgebouwd worden. Om de doorstroming vanuit de sociale huursector op gang te brengen moet in ieder geval het aanbod van eengezins koopwoningen in het goedkope segment en meergezins koopwoningen in het betaalbare segment groter worden. Dit komt ook ten goede aan de starters die graag een woning willen kopen. Het vergroten van dit aanbod kan mede gedaan worden door ook de bewoners vanuit deze woningen door te laten stromen. Hiervoor moet vooral in het betaalbare en dure koopsegment gebouwd worden. Ter bevordering van de doorstroming vanuit de sociale huursector moeten er ook huurwoningen in het betaalbare en dure segment toegevoegd worden aan de woningvoorraad. Voor de huurwoningen gaat het vooral ook om het huursegment tussen de sociale en de vrije sector. Ook moet het kwantitatieve tekort aan goedkope eengezins koopwoningen en betaalbare en dure meergezins koopwoningen aangepakt worden. Dit kan deels door de doorstroming op gang te brengen en door specifiek voor starters te bouwen. Verder dient er specifiek voor starters gebouwd te worden in het centrum stedelijk woonmilieu. Het gaat hier om meergezins koopwoningen in het goedkope tot en met het dure segment. Naast het vergroten van de woningvoorraad door het bouwen van nieuwe woningen kan ook het verkopen van corporatiewoningen de kwantitatieve tekorten terugdringen. Er moet wel opgepast worden dat de tekorten zich niet verplaatsen van de koopsector naar de huursector. Tot slot kunnen subsidies verstrekt worden door de overheid en de gemeente om zo de bestedingsruimte van koopstarters te vergroten zodat er indirect meer aanbod gecreëerd wordt.

Om Groningen een nog aantrekkelijkere vestigingsplaats te maken voor jongeren moeten starters ten eerste als een belangrijke groep op de woningmarkt erkend worden en ten tweede moet er gericht beleid gevoerd worden zodat starters in hun woonwensen kunnen voorzien.

6.2 Aanbevelingen voor nader onderzoek

In dit onderzoek is geprobeerd om met behulp van de beschikbare data een zo goed mogelijk beeld te creëren van de kwantitatieve en kwalitatieve woonwensen van starters in de gemeente Groningen. Er is niet veel specifieke informatie over starters in de gemeente Groningen beschikbaar. Daarom is in dit onderzoek ook gebruik gemaakt van landelijke onderzoeken. De resultaten hiervan zijn vertaald naar de situatie in de gemeente Groningen. Deze landelijke onderzoeken geven niet altijd een heel erg nauwkeurig beeld van de specifieke situatie in de gemeente Groningen. Een aanbeveling voor nader onderzoek is daarom het nauwkeurig in beeld brengen van de kwantitatieve en kwalitatieve woonwensen van starters in de gemeente Groningen. Dit kan gedaan worden door middel van eigen woningmarktonderzoek, maar ook kan bij het volgende landelijke WoON onderzoek een oversampling voor de gemeente Groningen aangevraagd worden. In dat geval zijn de resultaten representatief voor de gemeente Groningen. Een ander punt waar voor de gemeente Groningen nader onderzoek naar gedaan moet worden is het scheefwonen in de sociale huursector. Hierdoor moet geprobeerd worden een antwoord te krijgen op vragen als: Wie zijn deze scheefwoners? Waarom wonen ze scheef? Hoe kan het scheefwonen verminderd worden? Door hier meer kennis over te verkrijgen kan gericht beleid gevoerd worden zodat de sociale huurwoningvoorraad beschikbaar komt voor degenen die er echt op aangewezen zijn. Naast onderzoeken gericht op de gemeente Groningen is het goed om in het algemeen te kijken hoe de kloof tussen de huur en de koopsector heeft kunnen ontstaan en hoe dit opgelost kan worden. Zodra deze overgang minder groot wordt komt dat de doorstroming ten goede. Om beter te kunnen voorzien in de woonwensen van starters op de woningmarkt in Groningen moet nog veel kennis verkregen worden.

Literatuurlijst

Boeken

Baarda, D.B., M.P.M. de Goede & J. Teunissen (1995), *Basisboek kwalitatief onderzoek*, Houten: Educatieve Partners Nederland bv.

Dijkstra, O.A. (2004), *Inleiding ruimtelijke ordening en volkshuisvesting*, Alphen aan de Rijn: Kluwer.

Ekkers, P. (2006), *Van volkshuisvesting naar woonbeleid*, Den Haag: SDU Uitgevers bv.

Priemus, H. (1984), *Verhuistheorieën en de verdeling van de woningvoorraad*, Delft: Delftse Universitaire Pers.

Priemus, H. (2000a), *Volkshuisvesting in de 21ste eeuw: naar een nieuw evenwicht tussen markt, overheid en informele sector*, Den Haag: Bank Nederlandse Gemeenten.

Van den Heuvel, J.H.J. (2004), *Hoe schrijf ik een scriptie of these?*, Utrecht: Lemma.

Publicaties

ABF (2007a), *Bouwen voor de schuifpuzzel. Analyse van de woningmarkt, op zoek naar betere doorstroming*, Den Haag: Ministerie van VROM.

ABF (2007b), *Primos prognose 2007. De toekomstige ontwikkeling van bevolking, huishoudens en woningbehoefte*, Den Haag: Ministerie van VROM.

Brounen, D. & P. Neuteboom (2004), *First-time buyers in the Netherlands*, Rotterdam: Erasmus University Housing Expertise Center.

Brounen, D. & P. Neuteboom (2006a), *Starters op de woningmarkt*, Rotterdam: Erasmus University Woningmarkt Expertise Centrum.

Brounen, D. & P. Neuteboom (2006b), *Assessing the accessibility of home-ownership*, Rotterdam: Erasmus University Housing Expertise Center.

Buys, A. (2005), *Verhuisketens in Amsterdam. Reconstructie en effectverkenning*, Amsterdam: Huurdersvereniging Amsterdam.

Conijn, J. (2006), *Dansen op de vulkaan*, Amsterdam: Vossiuspers UVA.

Gemeente Groningen (2007a), *Woningmarkt monitor Groningen Jaarbericht 2006*, Groningen: Gemeente Groningen dienst RO/EZ.

Gemeente Groningen (2007b), *Statistisch jaarboek 2007*, Groningen: Bureau Onderzoek en Statistiek.

Gemeente Groningen (2008a), *Trendrapport wonen 2007*, Groningen: Gemeente Groningen dienst RO/EZ.

KAW (2008), *Woningmarktonderzoek Stad Groningen 2008*, Groningen.

Bouwfonds (2005), *Dossier Starters op de woningmarkt*, Hoevelaken: Bouwfonds MAB.

Nieuwenbroek, M. (2005), *Regionale woningmarkten*, Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid.

NLA (2007), *Nieuw Lokaal Akkoord 2007-2010*, Groningen.

Priemus, H. (2000b), *Mogelijkheden en grenzen van marktwerking in de volkshuisvesting*, Utrecht: Nethur.

RIGO (2003), *Gescheiden markten? De ontwikkelingen op de huur- en koopwoningmarkt*, Den Haag: Ministerie van VROM.

RIGO (2007), *Wonen op een rijtje. De resultaten van het Woononderzoek Nederland 2006*, Den Haag: Ministerie van VROM.

Venhorst, V. & L. van Wissen (2007), *Demografische trends en de ontwikkeling van kwantitatieve en kwalitatieve woningbehoefte. Een verkenning voor de noordelijke provincies*, Groningen: URSI Rijksuniversiteit Groningen.

Terpstra, P.R.A. (2006), *Tussen huur en koop. Nieuwe varianten op de woningmarkt*, B&G, 33^e jaargang. nr. 5/6 pp. 5-8.

Westerneng, A. (2007), *Quick scan Starters op de woningmarkt in Overijssel*, Zwolle: Provincie Overijssel.

Internet publicaties

Boogaard, R. & M. Ligtvoet (2007), *Starters aan zet*.
<http://www.startersaanzet.nl>

CBS (2007), *Verhuiscwensen uit het Woononderzoek Nederland 2006*.
<http://www.cbs.nl>

Rabobank (2007), *Themabericht: Starters op de woningmarkt*.
<http://www.rabobankgroep.nl>

Vereniging Eigen Huis (2006), *Onderzoek naar starters op de koopwoningmarkt*.
<http://www.eigenhuis.nl/VerenigingEigenHuis>

Woonruimteverdeling Groningen (2007), *Rapportages woonruimteverdeling 2006 / 2007*.
<http://www.woonruimteverdelinggroningen.nl>

Websites

CBS (2008), *Begrippen*.
<http://www.cbs.nl>

Gemeente Groningen (2008b), *Woningbouwafspraken*.
<http://www.gemeente.groningen.nl>

Gemeente Groningen (2008c), *Startersleningen*.

<http://www.gemeente.groningen.nl>

Online encyclopedie (2008), *Woongroep*.

<http://www.encyclo.nl>

VROM (2008a), *Dossier koopsubsidie*.

<http://www.vrom.nl>

VROM (2008b), *Dossier huurverhoging 2007*.

<http://www.vrom.nl>

VROM (2008c), *Dossier koopwoningen*.

<http://www.vrom.nl>

VROM (2008d), *Dossier huurcommissie puntensysteem*.

<http://www.vrom.nl>

Woningnet (2008), *Slaagkans: overzicht gemiddelde wachttijd*.

<http://www.woningnet.nl>

Internetdatabanken

VROM (2007), *Primos Prognose 2007*.

<http://primos.abfresearch.nl>

VROM (2006), *Citavista WoON informatiesysteem*.

<http://citavista.databank.nl>

Gemeente Groningen (2008d), *Statistische gegevens gemeente Groningen*.

<http://groningen.buurtmonitor.nl>

Krantenartikelen

Elsevier (2007), *Starters op de huizenmarkt zielig? Dat valt best wel mee, 10 maart 2007*.

Het Financieel Dagblad (2007), *Kabinet maakt het starters op de woningmarkt steeds moeilijker, 11 mei 2007*.

Trouw (2006), *NVM waarschuwt dat starters de woningmarkt niet opkomen, 12 februari 2006*.

Wegwijs (2007), *Geen reden tot paniek omtrent situatie starters, 23 augustus 2007*.

Interviews

Bleeker, R. (2008), 23 april, ABF Research, vragen per mail.

Bouma, R. (2008), 15 mei, portfolio manager Nijestee, mondeling.

Cazemier, P. (2008), 24 juni, NVM-makelaar Pandomo Groningen, telefonisch.

Ende, van der N. (2008), 16 juni, manager nieuwbouwacquisitie en marktanalyse Meeùs, mondeling.

Froentjes, M. (2008), 17 juni, Gemeente Groningen, mondeling.

Knol, S. (2008), 18 juni, marktonderzoeker en vastgoedconsultant Boelens Jorritsma, mondeling.

Ligtvoet, M. (2008), 14 mei, adviseur Ruimte & Vastgoed Inbo, vragen per mail.

Meringa, K. (2008), 17 juni, projectmanager wonen In, mondeling.

Venhorst, V. (2008), 3 april, Urban and Regional Studies Institute Rijksuniversiteit Groningen, vragen per mail.

Bijlagen

Bijlage I Woonwensen van starters in Groningen

Bijlage II Aangepaste WOZ-waarden

Bijlage I Woonwensen van starters in Groningen

Werkwijze

Het totaal aantal starters is verdeeld naar herkomst. Alle starters van elke herkomstcategorie zijn weer verdeeld in verschillende typen starters. Deze evenredige verdeling is gemaakt aan de hand van de cijfers uit het onderzoek *Starters aan zet*.

Woningbehoefte urgente starters in de gemeente Groningen per jaar t/m 2010

Totaal aantal urgente starters onderverdeeld in typen starters

Herkomst	Aantal	Type	%	Aantal	
Van ouderlijk huis naar zelfstandige woning	500	1. Jeugdige mobiel	20%	100	
		2. Jonge traditioneel	35%	175	
		3. Laatbloeiër	10%	50	
		4. Klimmer	35%	175	
				100%	500
Van onzelfstandige woning naar zelfstandige woning	3000	4. Klimmer	72%	2160	
		5. Vliegende starter	28%	840	
				100%	3000
Totaal		3500		3500	

Woonwensen ten aanzien van het type woning en het prijssegment per type starter

Typen starters	Prijssegmenten koop / huur				Koop eengezins	Koop meergezins	Huur eengezins	Huur meergezins	Geen voorkeur egz	Geen voorkeur mgz	Totaal	Voorkeuren
	Koop	%	Huur	%								
1. Jeugdige mobiel 100 huishoudens	< 150.000	76%	< 350 / mnd	39%	9	17	7	12	5	8	58	huur 49% Cs 12%
	150-200.000	19%	350-500 / mnd	35%	2	4	6	11	1	2	27	koop 34% Svo 51%
	200-250.000	5%	500-620 / mnd	15%	1	1	3	5	0	1	10	g vk 17% Sno 27%
	> 250.000	0%	> 620 / mnd	11%	0	0	2	4	0	0	5	egz 35% Gs 10%
	Totaal					12	22	17	32	6	11	100
2. Jonge traditioneel 175 huishoudens	< 150.000	41%	< 350 / mnd	9%	34	14	3	1	5	2	59	huur 23% Cs 4%
	150-200.000	37%	350-500 / mnd	57%	30	13	16	7	5	2	73	koop 67% Svo 35%
	200-250.000	17%	500-620 / mnd	30%	14	6	8	4	2	1	35	g vk 10% Sno 40%
	> 250.000	5%	> 620 / mnd	4%	4	2	1	0	1	0	8	egz 70% Gs 21%
	Totaal					82	35	28	12	12	5	175
3. Laatbloeiër 50 huishoudens	< 150.000	44%	< 350 / mnd	0%	6	12	0	0	1	1	20	huur 9% Cs 9%
	150-200.000	44%	350-500 / mnd	75%	6	12	1	2	1	1	23	koop 82% Svo 64%
	200-250.000	12%	500-620 / mnd	25%	2	3	0	1	0	0	7	g vk 9% Sno 9%
	> 250.000	0%	> 620 / mnd	0%	0	0	0	0	0	0	0	egz 35% Gs 18%
	Totaal					14	27	2	3	2	3	50
4. Klimmer 2338 huishoudens	< 150.000	37%	< 350 / mnd	33%	122	284	111	259	13	30	819	huur 48% Cs 19%
	150-200.000	50%	350-500 / mnd	51%	165	384	171	400	18	41	1179	koop 82% Svo 54%
	200-250.000	5%	500-620 / mnd	16%	16	38	54	126	2	4	240	g vk 5% Sno 25%
	> 250.000	8%	> 620 / mnd	0%	26	61	0	0	3	7	97	egz 30% Gs 2%
	Totaal					329	768	336	785	35	82	2335
5. Vliegende starter 840 huishoudens	< 150.000	12%	< 350 / mnd	17%	56	24	17	7	2	1	108	huur 17% Cs 23%
	150-200.000	24%	350-500 / mnd	33%	113	48	33	14	4	2	214	koop 80% Svo 53%
	200-250.000	36%	500-620 / mnd	17%	169	73	17	7	6	3	275	g vk 3% Sno 10%
	> 250.000	28%	> 620 / mnd	33%	132	56	33	14	5	2	242	egz 70% Gs 14%
	Totaal					470	202	100	43	18	8	840
Totaal per categorie					908	1054	483	874	72	109	3500	
					26%	30%	14%	25%	2%	3%	100%	

Woonwensen urgente starters in de gemeente Groningen ten aanzien van woningtype, prijssegment en woonmilieu

Prijssegment koop / huur	Koop eengezins		Koop meergezins		Huur eengezins		Huur meergezins		Geen voorkeur egz		Geen voorkeur mgz		Totaal per prijssegment	
		%		%		%		%		%		%		
Goedkoop < 150.000	227	25%	351	33%	137	28%	280	32%	25	35%	43	40%	1065 30%	
Betaalbaar 150-200.000	316	35%	461	44%	228	47%	434	50%	28	39%	48	44%	1518 43%	
Duur 200-250.000	202	22%	121	12%	82	17%	142	16%	11	15%	9	8%	568 16%	
Duur > 250.000	162	18%	120	11%	36	7%	18	2%	8	12%	9	8%	354 10%	
				100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
Totaal		908	26%	1054	30%	483	14%	874	25%	72	2%	109	3%	3500

Woonmilieu	Koop eengezins		Koop meergezins		Huur eengezins		Huur meergezins		Geen voorkeur egz		Geen voorkeur mgz		Totaal per woonmilieu	
		%		%		%		%		%		%		
Centrum stedelijk	177	19%	199	19%	90	19%	163	19%	12	17%	19	17%	660 19%	
Stedelijk vooroorlogs	471	52%	562	53%	254	53%	469	54%	37	51%	57	53%	1850 53%	
Stedelijk naoorlogs	167	18%	235	22%	110	23%	214	24%	17	24%	27	25%	769 22%	
Groen stedelijk	93	10%	58	6%	29	6%	28	3%	7	9%	5	5%	220 6%	
				100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
Totaal		908	26%	1054	30%	483	14%	874	25%	72	2%	108	3%	3500

Bron: Boogaard & Ligtoet, 2007; eigen bewerking

Bijlage II Aangepaste WOZ-waarden

Werkwijze

De koopwoningvoorraad in de gemeente Groningen is als eerste opgedeeld aan de hand van de WOZ-waarden van 2007. Vervolgens zijn uit deze WOZ-waarden de marktwaarden afgeleid. Over het algemeen komt de WOZ-waarde tegenwoordig dicht in de buurt van de marktwaarde aangezien de WOZ-waarde mede gebaseerd is op transactieprizen. Toch valt de WOZ-waarde iets lager uit dan de marktwaarde, uitzonderingen daargelaten. De WOZ-waarde vertegenwoordigt ongeveer 95% van de marktwaarde (Cazemier, 2008). Nadat de WOZ-waarde vertaald is naar de marktwaarde is een verdeling gemaakt in verschillende prijssegmenten: goedkoop tot € 150.000, betaalbaar tot € 200.000 en duur vanaf € 200.000. Rekening houdend met de bijkomende kosten van ongeveer 10% ziet de verdeling in prijssegmenten er als volgt uit: goedkoop tot € 137.000, betaalbaar tot € 179.000 en duur vanaf € 179.000.

Aangepaste WOZ-waarden koopwoningen gemeente Groningen, peildatum 1 januari 2007

	€	t/m 50 m2	51 t/m 75 m2	76 t/m 100 m2	101 t/m 150 m2	151 m2 en meer	Totaal	
Eengezinswoningen	0-105.000	50	14	7	6	7	84	
	105-116.000	39	102	153	16	2	312	
	116-126.000	51	187	571	65	3	877	Goedkope segment
	126-137.000	64	237	700	876	2	1879	3152 14%
	137-147.000	37	300	698	876	3	1914	
	147-158.000	16	209	708	1131	4	2068	
	158-168.000	2	96	617	841	5	1561	Betaalbare segment
	168-179.000	4	51	576	571	4	1206	6749 30%
	179-189.000	4	36	482	748	37	1307	
	189-200.000	2	21	313	679	25	1040	
	200-210.000	1	11	165	534	42	753	Dure segment
	210-525.000	12	74	720	4962	3521	9289	12389 56%
	onbekend	0	1	1	0	2	4	
	282	1339	5711	11305	3657	22294		
Meergezinswoningen	0-105.000	264	366	88	13	4	735	
	105-116.000	200	626	444	54	0	1324	
	116-126.000	101	964	733	162	4	1964	Goedkope segment
	126-137.000	33	846	996	86	1	1962	5985 49%
	137-147.000	23	419	680	106	4	1232	
	147-158.000	7	211	564	197	8	987	
	158-168.000	5	79	320	206	8	618	Betaalbare segment
	168-179.000	5	79	220	173	8	485	3322 27%
	179-189.000	4	17	151	230	10	412	
	189-200.000	5	17	180	209	15	426	
	200-210.000	6	10	113	172	8	309	Dure segment
	210-525.000	19	84	286	876	361	1626	2773 23%
	onbekend	3	3	1	3	3	13	
	675	3721	4776	2487	434	12093		

Bron: Froentjes, 2008; eigen bewerking