

Master Thesis Real Estate Studies

Mogelijkheden van potentiële koopstarters op de Nederlandse koopwoningmarkt sinds de crisis van 2008

*Een onderzoek naar de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de Nederlandse
koopwoningmarkt voor de potentiële koper sinds de crisis van 2008*



**university of
groningen**

faculty of spatial sciences

Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Master Real Estate Studies
Begeleider: dr. F.J. Sijtsma

Martijn Bleuming
Studentnummer: S2742519
Email: martijnbleuming@live.nl

Datum: 9 januari 2017

Titelpagina

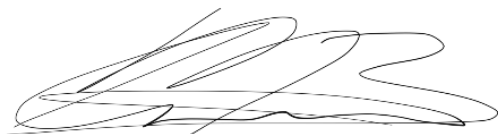
Titel	Mogelijkheden van potentiële koopstarters op de Nederlandse koopwoningmarkt sinds de crisis van 2008
Ondertitel	Een onderzoek naar de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de Nederlandse koopwoningmarkt voor de potentiële koper sinds de crisis van 2008
Datum	9 januari 2017
Betreft	Afstudeeronderzoek
Auteur	Martijn Bleuming
Email	martijnbleuming@live.nl
Studentnummer	S2742519
Universiteit	Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit	Ruimtelijke wetenschappen
Opleiding	Real Estate Studies
1 ^e Begeleider	dr. F.J. Sijtsma
2 ^e Begeleider	prof. dr. J van Dijk

“Master scripties zijn inleidende stukken om discussie en kritisch commentaar te stimuleren.
De analyse en conclusie zijn zelfstandig uiteengezet door de auteur”.

Voorwoord

Voor u ligt mijn Masterthesis waar ik het afgelopen half jaar aan heb gewerkt. Deze Masterthesis is tevens de afsluiting van mijn master opleiding Real Estate Studies van de Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen aan de Rijksuniversiteit Groningen. Ik heb met veel enthousiasme aan het onderzoek gewerkt en geen moment spijt gehad van mijn gekozen onderwerp. Zowel ik, als veel mensen in mijn omgeving behoren tot de jonge groep potentiële koopstarters, dit maakte het onderzoek naar deze specifieke groep extra interessant voor mij.

Graag wil ik iedereen die aan dit onderzoek heeft meegewerkt bedanken en in het bijzonder mijn inhoudelijk begeleider dr. F.J. Sijtsma die mij gedurende het gehele onderzoek steeds heeft voorzien van heldere feedback.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Martijn Bleuming', with a stylized, cursive script.

Martijn Bleuming

Tiel, januari 2017

Samenvatting

De woningmarkt in Nederland heeft een roerige tijd achter de rug waarin de waarde van koopwoningen flink is gedaald, woningen langer te koop stonden en veel huishoudens te maken hebben gehad met een hogere hypotheek dan de waarde van de eigen woning. Woningeigenaren met een dergelijke zware hypotheek waren weinig geneigd een woning te koop aan te bieden onder de waarde van de hypothecaire lening die er op ruste. Dit heeft toch gevolg gehad dat er minder koopwoningen werden aangeboden, de doorstroming op de woningmarkt stagneerde en het leek erop dat hierdoor de kans voor een koopstarter om succesvol een eerste woning te kopen verminderde.

Uit verschillende onderzoeken (Brounen et. al., 2006; Hoek et. al., 2012; Schilder et. al., 2013) is gebleken dat koopstarters een essentiële rol spelen om de woningmarkt weer op gang te brengen. De instroom van koopstarters voedt de onderkant van de woningmarkt en resulteert in een betere doorstroming op deze markt. Uit cijfers van het Kadaster blijkt zelfs dat koopstarters in het jaar 2014 bij maar liefst één van de twee woningtransacties betrokken waren. Belangrijk voor de woningmarkt in Nederland is dus dat woningen toegankelijk en betaalbaar blijven voor koopstarters. De vraag is echter, gezien de economische crisis en de veranderde regels voor het financieren van een koopwoning, of de koopwoningmarkt nog wel zo toegankelijk en betaalbaar is voor de Nederlandse koopstarter. Nieuwe regels werden ingevoerd door de Nederlandse overheid om de woningmarkt weer op gang te helpen. Zo werd de overdrachtsbelasting definitief verlaagd van 6% naar 2%, is de aflossingsvrije hypotheek afgeschaft en wordt de 'loan to value' geleidelijk verlaagd van 105% naar 100%.

In dit onderzoek is onderzocht hoe betaalbaar en toegankelijk de Nederlandse woningmarkt feitelijk is en hoe deze is veranderd voor de koopstarters sinds de crisis van 2008. Om de betaalbaarheid van koopwoningen in Nederland te kunnen meten is hierbij gebruik gemaakt van de woonquote. Deze quote geeft aan welk deel van het huishoudinkomen maximaal kan worden uitgegeven aan woonlasten. In de literatuur wordt vaak gesteld dat een woonquote van tussen de 20 á 30 procent ideaal is en bij een woonquote van boven de 30 procent de woning als niet betaalbaar kan worden beschouwd. Op basis van de gegevens van de Woononderzoeken 2006, 2009, 2012 en 2015, en van gegevens van het CBS, NHG en het NIBUD is bepaald wat de leencapaciteit van koopstarter in Nederland is. Deze leencapaciteit is afgezet tegen de data van de NVM over het aanbod betaalbare woningen in Nederland. Er is een onderscheid gemaakt in eenpersoonshuishoudens die een eerste woning willen kopen en personen die voornemens zijn een eerste woning te kopen met een eventuele partner. Daarnaast is er een onderscheid gemaakt tussen de twaalf provincies in Nederland om ook op provinciaal niveau te kunnen meten hoe de betaalbaarheid van betaalbare koopwoningen voor koopstarters is veranderd.

Om de toegankelijkheid van de Nederlandse woningmarkt te kunnen meten is gebruik gemaakt van de concurrentie-indicator. De concurrentie-indicator geeft aan hoeveel 'kapers er op de kust' zijn voor een te koop staande betaalbare woning voor koopstarters. Deze indicator meet namelijk hoeveel huishoudens per betaalbare woning er beschikbaar zijn. Op basis van de Woononderzoeken 2006, 2009, 2012 en 2015 en van gegevens van het CBS is bepaald voor welk aandeel van de Nederlandse bevolking een woning in een bepaalde prijsrange betaalbaar is, welk deel graag wil verhuizen en naar welke provincie de voorkeur uitgaat. Dit bepaalt het aantal potentiële kopers. Dit aantal is gedeeld door het aanbod betaalbare woningen om zo de concurrentie te kunnen meten

voor een bepaalde te koop staande betaalbare woning. Ook hier is weer de verdeling gemaakt tussen één- en meerpersoonshuishoudens en tussen de twaalf provincies in Nederland.

Uit de verkregen data blijkt dat zowel de betaalbaarheid en de toegankelijkheid van de Nederlandse koopwoningmarkt voor zowel één- als meerpersoonshuishoudens is toegenomen (tabel 1 & tabel 2). De crisis en haar nasleep hebben dus de starter niet benadeeld en de doorstroming op de Nederlandse woningmarkt lijkt dan ook niet gehinderd te worden door de positie van de starters.

Tabel 1 Betaalbaarheid woningen Nederland

Betaalbaarheid			
	2006	2015	% Afname/toename
Eenpersoonshuishoudens	1,9%	4,5%	+2,6%
Meerpersoonshuishoudens	46,2%	56,2%	+10,0%

Bron: NVM 2006 – 2015, eigen bewerking

Tabel 2 Toegankelijkheid woningen Nederland

Toegankelijkheid			
	2006	2015	% Afname/toename
Eenpersoonshuishoudens	2,33	1,21	+48,1%
Meerpersoonshuishoudens	2,45	1,39	+43,3%

Bron: NVM 2006 – 2015, Woononderzoek 2006 & 2015, CBS 2016, eigen bewerking

Toch zijn er ook nog een aantal aandachtspunten; zowel qua betaalbaarheid als qua toegankelijkheid. Voor eenpersoonshuishoudens blijkt het nog wel lastig om een eerste koopwoning te kunnen kopen. Het aanbod betaalbare woningen anno 2015 is minder dan 5% van het totale aanbod koopwoningen, waar dit aandeel voor meerpersoonshuishoudens die een eerste woning willen kopen ruim 56% bedraagt. Daarnaast zijn er op provinciaal niveau grote verschillen wat betreft de betaalbaarheid van koopwoningen voor potentiële koopstarters. De betaalbaarheid is het hoogste voor beide groepen in de noordelijke provincies en gemiddeld het laagst in de provincies Noord-Holland, Utrecht en Gelderland. De toegankelijkheid van betaalbare koopwoningen voor potentiële koopstarters laat ook verschillen zien op provinciaal niveau. De toegankelijkheid van koopwoningen voor potentiële koopstarters is het hoogst in de Noordelijke provincies en het laagst in de Randstad. De soms sterk toegenomen toegankelijkheid in verschillende provincies van betaalbare koopwoningen sinds de crisis is te danken aan een sterk toegenomen aanbod van betaalbare koopwoningen.

De economische crisis ligt al weer een tijdje achter ons en het vertrouwen in de (woning)markt is weer toegenomen. Het aantal woningen dat onder water staat laat een daling zien en er worden weer meer woningen aangeboden. Toch blijft het voor potentiële koopstarters, en dan met name de huishoudens die als eenpersoonshuishouden een eerste woning wensen te kopen lastig een eerste woning te kunnen kopen. Betaalbaarheidsratio's en toegankelijkheidsindicatoren laten nog altijd lage niveaus zien waardoor de keuze om een eerste woning te kopen noodgedwongen uitgesteld moet worden. Echter de dalende woonquotes, die het gevolg zijn van de strengere regelgeving, impliceren dat de woningmarkt een steeds gezondere markt aan het worden is.

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Samenvatting	4
Inhoudsopgave	6
1. Onderzoeksopzet	8
1.1 Aanleiding	8
1.2 Conceptueel model	11
1.3 Probleem-, doel- en vraagstelling	12
1.4 Beschrijving type onderzoek	14
1.5 Afbakening	14
1.6 Leeswijzer	15
2. Theoretisch Kader	16
2.1 De potentiële koopstarter	16
2.2 Woningmarkt	17
2.2.1 Theoretische beschrijving woningmarkt	17
2.2.2 Een dynamische woningmarkt	18
2.3 Betaalbaarheid & Woonquote	20
2.4 Toegankelijkheid	20
2.5 Verwachtingen	20
3. Onderzoeksmethode	22
3.1 Data en operationalisatie	22
3.1.1 Onderzoek koopwoningmarkt	22
3.1.2 Onderzoek potentiële koopstarter	22
3.1.3 Bepaling betaalbaarheid	23
3.1.4 Bepaling toegankelijkheid	24
4. De koopwoningmarkt	26
4.1 Inleiding	26
4.2 Historie koopwoningmarkt	26
4.3 Aanbod koopwoningen	27
4.4 Verkochte woningen	30
4.5 Woningprijzen	33
4.6 Conclusies ontwikkeling koopwoningmarkt	35
5. De potentiële koopstarter	36
5.1 Inleiding	36
5.2 Profiel potentiële koopstarter	36
5.2.1 Leeftijd	36
5.2.2 Inkomen	37
5.2.3 Huishoudsamenstelling	38
5.2.4 Gewenste type woning	38
5.2.5 Gewenste koopprijs	40

5.3 Conclusie	40
6. De betaalbaarheid & toegankelijkheid	42
6.1 Inleiding	42
6.2 Woonquote	42
6.3 Betaalbaarheid	43
6.3.1 Betaalbaarheidsratio 2006	45
6.3.2 Betaalbaarheidsratio 2015	46
6.3.3 Verandering betaalbaarheidsratio 2006 – 2015	47
6.4 Concurrentie-indicator	48
6.4.1 Selectie woningzoekenden	49
6.4.2 Concurrentie 2006	51
6.4.3 Concurrentie 2015	52
6.4.4 Verandering Concurrentie 2006 – 2015	53
6.5 Conclusie	55
7. Discussie, conclusie & aanbevelingen	57
7.1 Discussie	57
7.2 Conclusie	58
7.3 Aanbevelingen	60
Literatuurlijst	61
Bijlagen	66
Bijlage 1: Lijst met tabellen en figuren	67
Bijlage 2: NIBUD woonquotetabel	69

1. Onderzoekopzet

1.1 Aanleiding

Al jaren krijgen koopstarters op de woningmarkt bijvoorbeeld in de media veel aandacht. Een veel gehoorde uitspraak is dat koopstarters de sleutel zouden zijn tot een herstel van de woningmarkt (Hoek et al., 2012; Vastgoedactueel, 2012; Brounen et al., 2006). Argumenten voor deze uitspraken zijn dat koopstarters niet eerst een woning hoeven te verkopen waardoor ze makkelijker kunnen verhuizen dan een woningbezitter die wil doorstromen. Toch wordt er vaak beweerd (Telegraaf, 2016; nu.nl, 2016) dat het voor starters op de huidige woningmarkt moeilijk is om een eerste woning te kopen. Ten eerste hebben starters veelal een laag inkomen omdat zij pas net actief zijn op de arbeidsmarkt, dit in tegenstelling tot huishoudens die al langere tijd een koopwoning bezitten en al een aantal jaren actief zijn op de arbeidsmarkt. Daarnaast is het voor de koopstarters lastiger een woning te kopen door de strengere eisen van hypotheekverstrekkers. Starters werden steeds meer beperkt in hun financiële mogelijkheden door aanscherping van de hypotheeknormen (Boelhouwer, 2013) zoals de verplichting om alleen nog te kunnen aflossen op basis van volledige annuïteit en de geleidelijke verlaging van de maximale hypotheek (Loan to Value), van 105% naar 100% in het jaar 2018. Tegelijkertijd kunnen de lagere overdrachtsbelasting, de lage hypotheekrente, de gedaalde vraagprijzen van koopwoningen, en de door gemeenten beschikbaar gestelde startersleningen, de stap van de aankoop van een eerste woning verkleinen. De focus van dit onderzoek zal zich daarom ook richten op de Nederlandse koopstarters. Hoe toegankelijk en betaalbaar is de Nederlandse koopwoningmarkt voor de koper en heeft de economische crisis invloed gehad op deze betaalbaarheid en toegankelijkheid.

Om in Nederland te kunnen wonen bestaat er een keuzemogelijkheid tussen het huren dan wel kopen van een woning. In Nederland is de keuze voor het huren van een sociale huurwoning gebonden aan een aantal voorwaarden (Rijksoverheid, 2015). Daarnaast kent de Nederlandse sociale huurwoningmarkt een steeds verder groeiende wachtlijst (Huurwoningen, 2015). Een ander alternatief is de keuze voor een huurwoning in de duurdere (huur hoger dan € 710,- per maand) vrije sector. Door de steeds verder groeiende wachtlijst voor de sociale huurwoningen en de hoge huren die gevraagd worden voor woningen in de vrije sector wordt het kopen van een woning voor jonge starters in sommige gevallen een noodzakelijk alternatief om te kunnen wonen.

Een groot voordeel voor de huidige koopstarters op de koopwoningmarkt is een daling van de woningprijzen van 12,8% vanaf het jaar 2008 (CBS, 2015). Gunstig is ook, dat in combinatie met de gedaalde woningprijzen, ook de hypotheektarieven sinds medio 2011 fors zijn gedaald naar historisch lage percentages (Rentetarieven, 2015). Hierdoor zullen de maandlasten van een koopwoning voor koopstarters aanzienlijk lager zijn. Minder gunstig zijn de strengere eisen van hypotheekverstrekkers. De financieringseisen zijn aangescherpt en koopstarters dienen nu hun hypotheek in een tijd van 30 jaar lineair of annuïtair volledig af te lossen. Daarnaast is de maximale hypotheek (LTV) vanaf 2011 aangescherpt en wordt geleidelijk afgebouwd van 105% naar 100% van de waarde van de woning in het jaar 2018. Hoewel de Commissie Structuur Nederlandse Banken (CSNB) een verdere verlaging van de LTV adviseert naar een niveau van 80% (Rapport commissie Wijffels, 2013), stellen Schilder en Conijn (2012) dat een LTV lager dan 100% economische nadelen heeft. Het beperkt het consumptiepatroon van huishoudens, vooral bij starters zal deze restrictie leiden tot een welvaartverlies ten opzichte van een situatie waarbij een LTV van boven de 100% van kracht is. Daarnaast verwachten Schilder en Conijn (2012) dat een lagere LTV zorgt voor zwaardere

prijnsreacties op veranderende marktomstandigheden ten opzichte van de situatie als de LTV kleiner of gelijk aan 100% is. Zij stellen dat de volatiliteit van de woningmarkt dan zal toenemen.

Starters spelen een belangrijke rol bij het herstel van de Nederlandse woningmarkt omdat zij zorgen voor een doorstroming op de woningmarkt door de onderkant van de woningmarkt te voorzien van de benodigde liquiditeit (Brounen et al., 2006; Hoek et al., 2012). Er ontstaat een soort verhuisketen (figuur 1). Een begin van een verhuisketen ontstaat doordat er een woning vrijkomt door bijvoorbeeld het overlijden van de bewoner. Een doorstromer zal deze (koop)woning dan willen betrekken wat ervoor zorgt dat de woning van deze doorstromer te koop wordt aangeboden. Aan het einde van de verhuisketen zal een woning overblijven die een starter kan betrekken (Chase, 1991).

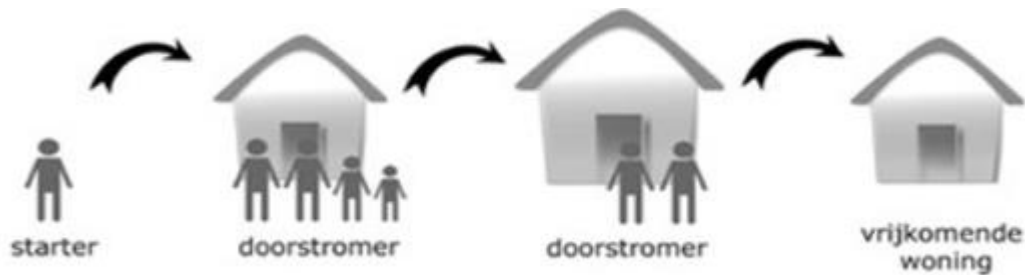
Uit de studies van Hoek en Koning (2012) en Brounen et al. (2006) blijkt dat de starters een sleutelrol spelen om de doorstroming/mobiliteit op de woningmarkt weer op gang te brengen dan wel op gang te houden. De instroom van starters voedt de onderkant van de woningmarkt (de eerste schakel in de verhuisketen) en resulteert in een betere doorstroming op deze markt. Hoek en Koning (2012) en Brounen et al. (2006) stellen in hun studies dat het daarom juist raadzaam is om het voor de huidige starters makkelijker te maken om een eerste woning te kopen. Daarnaast blijkt uit cijfers van het Kadaster in *'Starters op de koopwoningmarkt'* (Kadaster 2014) dat in het jaar 2014 starters bij maar liefst één van de twee woningtransacties betrokken waren. Wanneer de vraag vanuit deze doelgroep weg zou vallen doordat het voor starters bijvoorbeeld nog moeilijker wordt om een eerste woning te kopen kan dat grote gevolgen kunnen hebben voor woningmarkt.

Om onder andere inzicht te krijgen in de kansen van een koopstarter om te slagen op de koopwoningmarkt zijn er verschillende studies gedaan naar de factoren die de mobiliteit op de woningmarkt belemmeren. Zo beschrijven Schilder en Conijn (2013) dat deze belemmeringen te maken hadden met het feit dat veel bewoners van huurwoningen een eventuele aankoop van een koopwoning uitstelden omdat er in de jaren voor de crisis forse prijsstijgingen op de koopwoningmarkt waren. Volgens empirisch onderzoek had dit uitstelgedrag grotendeels te maken met de onzekerheid als gevolg van de crisis (Companen, 2012). Hills (2007) beschrijft dat de sociale huurwoning met 'below market rents' zorgt voor een belemmering van de doorstroming. Voor de Nederlandse situatie lijkt dit een vrij grove uitspraak omdat een situatie met alleen maar 'market rents' voor de 2,4 miljoen sociale huurwoningen moeilijk denkbaar is en de doorstroming naar huur ernstig zou beperken. Het beperken van de mobiliteit zou als gevolg kunnen hebben dat de verhuisketen stagneert, woningen staan langer te koop wat invloed heeft op het woonplezier van de bewoners (Bewonersscan, 2015) en dat het voor koopstarters moeilijker wordt om een eerste woning te kopen. Een probleem van de verhuisketen is dat er elk jaar een aantal woningen gedwongen op de markt komen omdat de laatste bewoner van een huishouden is overleden. Voor de doorstroming in de verhuisketen betekent dat, dat er elk jaar ook ditzelfde aantal woningen gekocht moeten worden door doorstromers of starters.

Een soepele doorstroming is van groot belang voor de koopstarter om succesvol te zijn op de koopwoningmarkt en om de woningmarkt goed te laten functioneren, zo stelt het ministerie van VROM in *'Bouwen voor de Schuifpuzzel'* (VROM 2007). Huishoudens die doorstromen naar een andere woning hebben de kans hun woonsituatie aan te passen aan hun woonwensen. Door doorstroming komen ook (goedkopere) woningen vrij die geschikt zijn voor koopstarters. Een goede doorstroming kan daarmee beschouwd worden als een tussendoel voor het goed functioneren van

een woningmarkt. Empirisch onderzoek van Schilder & Conijn (2013) wijst uit dat het 'onder water staan' van een woning tevens de doorstroming belemmert en zo de kansen voor de koopstarter om een eerste koopwoning te kunnen kopen dalen. De 105% leenmogelijkheid en een daling van de woningwaarde tot beneden het bedrag waarvoor een hypotheek is aangevraagd dragen bij aan het 'onder water staan' van een woning.

Figuur 1.1 Verhuisketen



Bron: Woningbouwvereniging Amerongen

Een belangrijke voorwaarde voor een goede doorstroming in de verhuisketen is dat de beschikbare woningen betaalbaar zijn voor de groep koopstarters. Een goede indicator om de betaalbaarheid van deze woningen te meten is de 'woonquote', oftewel het deel van een huishoudinkomen dat besteed wordt aan de woonuitgaven. Internationaal gezien is de woonquote de meest gebruikte indicator voor de betaalbaarheid (Haffner et al., 2008). Zowel in beleidsgericht als in internationaal sociaalwetenschappelijk onderzoek wordt de woonquote regelmatig vergeleken met de standaard van gemiddeld 20-30 procent (Van Dam et al., 2000; Heylen et al., 2008). Woonuitgaven worden als 'niet betaalbaar' gezien of er wordt gezegd dat ze 'legt beslag op een buiten proportioneel deel van het inkomen' (Hulchanski, 1995) indien een huishouden meer uitgeeft dan deze gemiddelde norm. In onderzoek wordt de woonquote ook regelmatig gebruikt om gemiddelden voor bepaalde groepen met elkaar te vergelijken en te meten of bepaalde groepen goed of slecht scoren inzake de betaalbaarheid (Heylen et al., 2008). Tevens wordt de woonquote ook veelal gebruikt in de bancaire sector. Hier is de woonquote een indicator om te toetsen of een huishouden voldoende financiële middelen heeft om aan de maandelijkse hypothecaire verplichtingen te kunnen voldoen (Centraal Planbureau, 2015).

De Nederlandse beleidsbepalers zijn zich bewust van de problemen waar koopstarters tegenaan lopen bij het kopen van een eerste koopwoning (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2012). Hoewel het bewust beleid van de overheid was -omdat het te makkelijk was voor starters een woning te kopen - heeft de overheid de laatste jaren tal van oplossingen bedacht voor dit probleem (Van der Heijden, 2014). Gezien de veranderende regels en de economische crisis is het raadzaam om te onderzoeken of de betaalbaarheid en toegankelijkheid voor koopstarters op de Nederlandse koopwoningmarkt sinds de crisis van 2008 is veranderd.

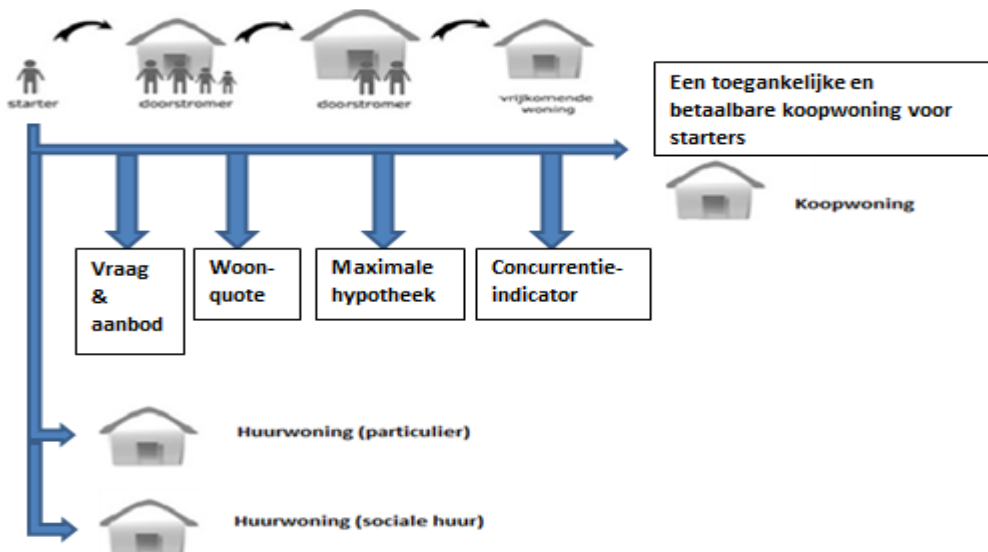
Mede door een gemeenschappelijke consensus onder deskundigen en belangenorganisaties, dat het huidige huisvestingssysteem moest veranderen omdat de woningmarkt niet gezond is, zijn er al een aantal veranderingen qua regels doorgevoerd (Boelhouwer et al., 2012). Veranderende regels op bijvoorbeeld de hypotheekmarkt en de gewijzigde beleidsmaatregelen van de overheid hebben invloed op de positie van de Nederlandse koopstarter (Brounen et al., 2004). Hoewel er consensus bestaat onder deskundigen en belangenorganisaties dat het huidige huisvestingssysteem moest

veranderen zijn de ingevoerde regels deels negatief voor de Nederlandse koopstarter maar dragen wellicht wel bij aan het gezonder maken van de woningmarkt. Wetenschappelijk onderzoek, wat is uitgevoerd in de VS en de UK door Ortalo-Magne en Rady (2006) wees uit dat voor deze beide landen er een sterke correlatie is tussen de huizenprijzen en het inkomen van jonge mensen. Personen betalen een bedrag ineens voor hun woning, maar dit bedrag kan ook gezien worden als het bedrag dat een huishouden bereid is maandelijks of jaarlijks uit te geven aan huisvestingslasten. Hoe hoog dat bedrag kan zijn is volgens Ortalo-Magne en Rady (2006) vooral afhankelijk van het inkomen van een huishouden. Het inkomen van huishoudens heeft daarom een grote invloed op de huizenprijzen. Daarnaast tonen Forrest en Murie (1994) aan dat er gedurende de crisis op de woningmarkt van begin jaren '90 in de UK de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de huizenmarkt onder druk stonden. Mede daarom is het wetenschappelijk relevant om te onderzoeken of de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de woningmarkt in Nederland misschien ook onder druk staat en hoe de positie van de Nederlandse koopstarters sinds de crisis van 2008 is veranderd. Daarnaast is het belangrijk de factoren te identificeren die de veranderende betaalbaarheid en toegankelijkheid van koopwoningen voor de potentiële koopstarter verklaren en wat de invloed van deze factoren hierin is.

1.2 Conceptueel model

Een uitbreiding op de verhuisketen kan gemaakt worden om zo een meer sluitend model te krijgen. Een starter heeft immers de keus om voor zowel een koopwoning die vrijkomt door doorstroming te kiezen of voor een koopwoning die nieuw op de markt komt in de vorm van een nieuwbouwwoning. Om als starter te kunnen slagen op de koopwoningmarkt moet er een match zijn tussen vraag & aanbod, moeten de woonlasten passend zijn voor het inkomen wat de starter heeft, heeft de starter te maken met een maximaal te verkrijgen hypotheek en heeft de starter te maken met meerdere 'kapers op de kust'. Daarnaast kan een starter kiezen om een huurwoning te betrekken, dit kan zowel een sociale huurwoning zijn als een particuliere huurwoning. In figuur 1.2 is een conceptueel model weergegeven waarin de uitbreidingen op de verhuisketen en de variabelen die in dit onderzoek een rol spelen zijn toegevoegd.

Figuur 1.2 Uitbreiding op verhuisketen



Bron: Woningbouwvereniging Amerongen, eigen bewerking

1.3 Probleem-, doel- en vraagstelling

Het doel van dit onderzoek is om beter inzicht te verschaffen over de verandering in de toegankelijkheid en betaalbaarheid van de koopwoningmarkt sinds de crisis van 2008 voor de Nederlandse potentiële koopstarter. De mobiliteit speelt hierin een belangrijke rol. In de voorgaande paragraaf is een conceptueel model weergegeven waarin een uitbreiding op de verhuisketen wordt gegeven. In de uitbreiding op de verhuisketen (figuur 1.2) worden er verschillende variabelen weergegeven die bepalend zijn voor de bepaling in hoeverre een koopwoning toegankelijk en betaalbaar is voor potentiële koopstarters. Mede door het gebruik van het conceptueel model moet dit onderzoek leiden tot een verbreding van en aanvulling op de huidige kennis.

Naast onder andere eten, drinken, kleding en medische hulp is onderdak één van de primaire levensbehoeften van de mens (Maslow, 1943). De woningmarkt kent vele stakeholders die gebaat zijn bij een gezonde woningmarkt. Een gezonde woningmarkt betekent onder andere dat deze markt voor iedereen toegankelijk is en waar er voldoende woningen beschikbaar zijn. Daarnaast zijn de wijken gemêleerd en kunnen de bewoners binnen de regio wooncarrière maken. Zij moeten kunnen verhuizen naar een woning die qua prijs en kwaliteit bij hun behoeften past zodat er doorstroming plaatsvindt. De stakeholders die gebaat zijn bij een gezonde woningmarkt zijn bijvoorbeeld gemeenten, beleggers, projectontwikkelaars en de bouwsector. Deze stakeholders zullen belang hebben bij dit onderzoek omdat zij (deels) afhankelijk zijn van de woningmarkt.

Probleemstelling

Er is weinig inzicht in de verandering sinds de crisis van 2008 over de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de koopwoningmarkt in Nederland voor de Nederlandse potentiële koopstarters.

Doelstelling

Meer duidelijkheid verschaffen over de verandering in de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de koopwoningmarkt sinds de crisis van 2008 voor de Nederlandse potentiële koopstarter.

Centrale onderzoeksvraag

Hoe heeft de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de koopwoningmarkt zich sinds de crisis van 2008 in Nederland voor de Nederlandse potentiële koopstarter ontwikkeld?

Deelvragen

- ***Hoe heeft de koopwoningmarkt zich in Nederland sinds de crisis van 2008 ontwikkeld?***

Om de centrale onderzoeksvraag te kunnen beantwoorden dient eerst de woningmarkt in Nederland over de afgelopen jaren in kaart te worden gebracht. Na het beantwoorden van deze vraag is er inzicht gegeven in het totale woningaanbod, woningprijzen, type woningen en het aantal verkochte woningen in Nederland van de laatste jaren. Deze informatie dient als context voor het onderzoek naar de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de Nederlandse koopwoningmarkt voor de potentiële koopstarter. De data is afkomstig van de NVM, NEPROM, CBS en geschreven wetenschappelijke literatuur.

- ***Hoe heeft het profiel van de starter die wil kopen op de Nederlandse koopwoningmarkt zich sinds de crisis van 2008 ontwikkeld?***

Om inzicht te krijgen in hoe de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de Nederlandse koopwoningmarkt voor de potentiële koper zich heeft ontwikkeld is het belangrijk een goed beeld te krijgen wie deze potentiële koper eigenlijk is en of het profiel van deze potentiële koper is veranderd sinds de crisis. Op basis van de data uit de Woononderzoeken 2006, 2009, 2012 en 2015 zal deels antwoord kunnen worden gegeven op deze deelvraag. Om de potentiële koper operationeel te definiëren maken we gebruik van het Woononderzoek. In het Woononderzoek 2006, 2009, 2012 en 2015 worden de potentiële kopers geselecteerd op basis van de antwoorden van de respondenten; het gaat om diegenen die hebben aangegeven die graag op korte termijn willen verhuizen naar een eerste koopwoning en niet eerder zelfstandig hebben gewoond. Inkomensgegevens worden niet vermeld in de Woononderzoeken dus hiervoor wordt de data van het CBS geraadpleegd om de algemene inkomenscijfers van de potentiële kopers te bepalen. Daarnaast zal er een onderscheid in leeftijdscategorieën gemaakt worden. De huishoudsamenstelling, de voorkeur qua type woning en de gewenste koopprijs van potentiële kopers zullen uit de Woononderzoeken van 2006, 2009, 2012 en 2015 komen. Op basis van inkomen, woonwens, gewenste koopprijs en de huishoud-samenstelling zal het profiel van de Nederlandse potentiële koper worden bepaald.

- ***Hoe heeft de toegankelijkheid en betaalbaarheid van koopwoningen voor potentiële kopers zich sinds de crisis van 2008 ontwikkeld?***

Nu er inzicht is verkregen in hoe de koopwoningmarkt is veranderd sinds de crisis en wie de potentiële koper eigenlijk is en in hoeverre het profiel van deze potentiële koper is veranderd wordt er antwoord gegeven op de vraag hoe de toegankelijkheid en betaalbaarheid van koopwoningen voor deze groep potentiële kopers is veranderd sinds de crisis. De verkregen informatie van de twee voorgaande deelvragen worden in deze deelvraag gekoppeld zodat er informatie kan worden gegeven over de toegankelijkheid en betaalbaarheid van koopwoningen. Voor deze deelvraag zullen de datasets van de Woononderzoeken 2009, 2012, 2015, data van de NVM en CBS worden gebruikt. Er zal onder andere worden gekeken naar het aanbod betaalbare bestaande en nieuwbouw woningen en naar het type betaalbare woningen. Om de positie van de potentiële koper binnen de woningmarkt te bepalen wordt er gebruik gemaakt van een tweetal indicatoren. De betaalbaarheid van de koopwoningen wordt getoetst door gebruik te maken van de betaalbaarheidsratio. Deze betaalbaarheidsratio is gebaseerd op hoeveel een huishouden heeft te besteden voor een eerste koopwoning hierin speelt de woonlastquote een centrale rol. Als deze quote boven een bepaald niveau uitkomt dan wordt deze betreffende woning, voor het betreffende huishouden als niet-betaalbaar beschouwd. Daarnaast zal er gebruik worden gemaakt van de concurrentie-indicator. Hierbij worden het aantal kopers in de markt, waarvoor een specifieke aangeboden koopwoning betaalbaar is bij elkaar opgeteld en gedeeld door het aantal betaalbare koopwoningen. De concurrentie-indicator is ingeschaald van 0 tot ∞ . Waarbij een waarde van minder dan 1 aangeeft dat er meer aanbod is dan de vraag en omgekeerd. In de voorgaande deelvragen is o.a. al antwoord gegeven op wat het gemiddeld inkomen van de Nederlandse potentiële koper is en wat hij of zij maximaal kan besteden. Deze gegevens worden o.a. geconfronteerd met de woningmarktgegevens zodat er antwoord kan worden gegeven op de deelvraag: *“Hoe heeft de toegankelijkheid en betaalbaarheid van koopwoningen voor potentiële kopers zich sinds de crisis van 2008 ontwikkeld?”*

1.4 Beschrijving type onderzoek

De uitkomsten worden bepaald middels een toetsend onderzoek. Op basis van marktcijfers, literatuur, onderzoeksrapporten en overige publicaties wordt er informatie verzameld over de Nederlandse woningmarkt, het profiel van de potentiële koopstarter en in hoeverre de Nederlandse koopwoningmarkt nog toegankelijk en betaalbaar is voor de Nederlandse potentiële koopstarter. Op basis van deze informatie en data wordt er getoetst hoe toegankelijk en betaalbaar de koopwoningmarkt in de jaren voorafgaand aan de crisis waren voor de Nederlandse potentiële koopstarter en hoe betaalbaar en toegankelijk deze nog waren na de crisis. Op deze manier kan er worden getoetst in hoeverre de toegankelijkheid en betaalbaarheid is veranderd sinds de crisis. Mocht er belangrijke informatie via de eerder genoemde bronnen niet beschikbaar zijn dan zal er contact worden opgenomen met de desbetreffende instantie die deze informatie wel in huis heeft.

1.5 Afbakening

Het onderzoek richt zich op de verandering van de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de Nederlandse koopwoningmarkt voor potentiële koopstarters. In dit onderzoek zal het begrip de potentiële koopstarter centraal staan. Dit is een verdere specificatie van de koopstarter zoals deze wordt gedefinieerd in de Woononderzoeken 2006, 2009, 2012 en 2015. Deze meer gespecificeerde definitie is voor ons het meest bruikbaar omdat er daarmee een onderscheid wordt gemaakt tussen starters die al een woning hebben gekocht en starters die voornemens zijn een eerste woning te kopen. De eersten, de reeds gestarte, zijn niet waar het primair omdraait in dit onderzoek. Immers in de context van zorgen om doorstroming zou een gebrekkige doorstroming met name kunnen leiden tot een grote groep potentiële koopstarters die niet hun koopwens kan realiseren. Vandaar de focus op potentiële starters. De potentiële koopstarters in dit onderzoek worden gedefinieerd als; *“Een huishouden dat voor de verhuizing niet zelfstandig woont en na de gewenste verhuizing hoofdbewoner van een koopwoning wordt”* op basis van de data van de Woononderzoeken 2006, 2009, 2012 en 2015. De leencapaciteit zal op basis zijn van de standaarden die de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) hanteert. Daarnaast zal een leenquote worden benoemd en behandeld om de betaalbaarheid mede te kunnen bepalen. De relatie van een leenquote met de woonquote is dat de woonquote aangeeft hoeveel van het huishoudinkomen wordt besteed aan woonlasten en de leenquote aangeeft hoeveel procent van een hypothecaire lening het huishoudinkomen is. De leencapaciteit, de leenquote en de prijzen van koopwoningen kunnen worden gezien als verfijningen van hetgeen wordt gemeten met de woonquote.

Naast het inkomen van een startend huishouden is het in kaart brengen van de prijzen van woningen ook belangrijk om de betaalbaarheid te kunnen meten. Aan de hand van de huizenprijzen kan er gemeten worden welke koopwoning in welke regio ‘betaalbaar’ is voor een startend huishouden. Voor de bepaling van het aandeel koopwoningen die voor een potentiële koopstarter in een bepaalde regio betaalbaar zijn wordt de betaalbaarheidsratio gebruikt. De betaalbaarheidsratio is gelijk aan het aandeel koopwoningen dat betaalbaar is voor een potentiële koopstarter. In dit onderzoek gaat het dan om het aandeel aangeboden woningen, in een specifiek woningmarktgebied tijdens een vooraf gespecificeerde periode, voor een Nederlandse potentiële koopstarter. Specifiek is de betaalbaarheidsratio uit te rekenen door het totaal aantal betaalbare woningen te delen door het totaal aantal ‘te koop’ staande woningen. Om het aantal toegankelijke woningen te kunnen bepalen is het van belang inzicht te krijgen in het totaal aanbod ‘te koop’ staande woningen, de verkooptijd van koopwoningen, aantal mensen die op zoek zijn naar een woning in die specifieke prijsklasse, prijsontwikkelingen van woningen en eventuele regionale verschillen te bestuderen. Hier zal gebruik

worden gemaakt van de concurrentie indicator. Om de concurrentie indicator te bepalen worden alle mogelijke kopers voor een specifieke koopwoning in de markt opgeteld en gedeeld door het totale aanbod specifieke koopwoningen. Aan de hand van de concurrentie indicator kan dan bepaald worden hoeveel 'kapers op de kust' er zijn in de markt voor een betaalbare starterswoning. Bij de concurrentie-indicator wordt geen rekening gehouden met woonvoorkeuren van mogelijke potentiële koopstarters

Qua tijdsvenster zal er worden gekeken naar de verandering sinds de crisis van 2008. Om ook een goed beeld te krijgen wat de situatie was voor de economische crisis zal ook de data van voor de crisis, de jaren 2006 en 2007, worden meegenomen in dit onderzoek of de betaalbaarheid en toegankelijkheid is veranderd voor de potentiële koopstarter. Het onderzoek zal gaan over de Nederlandse koopwoningmarkt, daarom zullen gegevens van buiten de Nederlandse landsgrenzen niet worden geraadpleegd voor dit onderzoek. Gezien de grote prijsverschillen in koopwoningen in verschillende delen van Nederland zal er onderscheid worden gemaakt tussen de twaalf provincies van Nederland om zo te bepalen of er een verschil zit in de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de koopwoningmarkt tussen de verschillende provincies. In dit onderzoek wordt niet gekeken naar verhuisbewegingen binnen de huurdersmarkt omdat dit onderzoek zich expliciet richt op potentiële koopstarters.

1.6 Leeswijzer

Hoofdstuk 2 bevat het theoretisch kader. In dit theoretisch kader zal de starter worden omschreven op basis van de literatuur. Wie is precies de starter en wat beweegt hem of haar om te gaan verhuizen? Daarnaast zal worden ingegaan op de woningmarkt die centraal staat in dit onderzoek. De betaalbaarheid en toegankelijkheid voor de potentiële koopstarter zal eveneens worden behandeld in dit theoretisch kader. In hoofdstuk drie wordt er ingegaan op de data en operationalisatie hiervan. Er zal in dit hoofdstuk uitleg worden gegeven waar de data vandaan komt en hoe deze is gebruikt in dit onderzoek naar de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de Nederlandse koopwoningmarkt voor de potentiële koopstarter. In hoofdstuk vier wordt de koopwoningmarkt behandeld en zal er antwoord worden gegeven op de eerste deelvraag over hoe de koopwoningmarkt zich sinds de crisis van 2008 heeft ontwikkeld. Onderwerpen die in dit hoofdstuk aan bod komen zijn het woningaanbod, aantal verkochte woningen, woningvoorraad en de woningprijzen. In hoofdstuk vier zal de potentiële koopstarter worden behandeld en zal er een antwoord worden gegeven op de tweede deelvraag over hoe het profiel van de potentiële koopstarter zich sinds de crisis van 2008 heeft ontwikkeld. Wie is deze potentiële koopstarter? Wat is de gemiddelde leeftijd en inkomen van de potentiële koopstarter? Deze onderwerpen worden onder andere in dit hoofdstuk behandeld. In hoofdstuk zes zal aandacht worden besteed aan de betaalbaarheid en toegankelijkheid en op basis van de gevonden data antwoord worden gegeven op de derde deelvraag over hoe de toegankelijkheid en betaalbaarheid van koopwoningen voor potentiële koopstarters zich sinds de crisis van 2008 heeft ontwikkeld. Hoofdstuk zeven, tevens het laatste hoofdstuk van dit onderzoek, bevat de conclusie en mogelijke aanbevelingen voor verder onderzoek.

2. Theoretisch kader

In dit hoofdstuk wordt een theoretisch kader gegeven waarop het onderzoek gefundeerd is. Centraal in dit onderzoek staat de positie van de potentiële koper die beïnvloed wordt door verschillende factoren. In de volgende paragrafen zal er in worden gegaan op wie deze potentiële kopers eigenlijk zijn, wat beslaat de Nederlandse koopwoningmarkt en wat betekenen de begrippen 'betaalbaarheid' en 'toegankelijkheid' eigenlijk? Aan het einde van dit theoretisch kader zijn op basis van de informatie van voorgaande paragrafen drie verwachtingen geformuleerd.

2.1 De potentiële koper

Uitzonderingen daargelaten, waren, zijn of wordt iedereen een koper op de woningmarkt. Dit kan zijn op koopwoningmarkt of op de huurmarkt. De beweegredenen om te willen verhuizen is in het verleden al meerdere malen (internationaal) onderzocht (Posthumus en Beek, 2012; van Ommeren, 2006; Priemus, 1984; Speare, 1974). Een hoofdreden om te willen verhuizen is om de woonsituatie beter in overeenstemming te brengen met het aspiratiebeeld van de bewoner (Priemus, 1984). Het aspiratiebeleid van personen verandert tijdens een leven omdat zij streven naar een wooncarrière (Posthumus et al., 2012; Bolt et al., 2010; Kleinhans et al., 2008; VROM-Raad, 2006). De kansen op het maken van een wooncarrière wordt sterk bepaald door de financiële mogelijkheden van huishoudens (Posthumus et al., 2012). Tijdens het leven van een persoon zijn er veel ontwikkelingen die dit aspiratiebeeld kunnen beïnvloeden. Enkele voorbeelden hiervan zijn; het willen samenwonen met een partner, het krijgen van kinderen, kleiner willen gaan wonen in verband met uit huis vertrekende kinderen of door scheiding. Deze veranderingen van huishoudens zijn gecorreleerd aan de verschillende fasen in een leven (Wagner en Mulder, 2016; Morrow-Jones et al., 2005). Als er wordt gekeken naar de stelling van Priemus (1984) die stelt dat huishoudens de woonsituatie in overeenstemming willen brengen met de behoeften van de bewoner, zal dit leiden tot de wil om te verhuizen. Starters bevinden zich in verschillende fasen (Shin et al., 2011), bijvoorbeeld door de keuze om samen te gaan wonen of door het ouderlijk huis te willen verlaten. Het begrip starter is echter een breed begrip en om verwarring te voorkomen is enige afbakening wenselijk. Zo kan een starter iemand zijn die vanuit het buitenland naar Nederland komt en hier een zelfstandige woning betreft, maar ook een jongere die vanuit zijn of haar ouderlijk huis een zelfstandige woning gaat betrekken, ook dit kan een koop- of huurwoning betreffen (Boogaard & Ligtvoet, 2007). Gelukkig komen de gebruikte definities van het begrip starter in verschillende onderzoeken in grote mate overeen met de in de begrippenlijst Kernpublicatie Woononderzoek Nederland 2009 gehanteerde definitie (VROM, 2009). De definitie starter in deze Kernpublicatie geeft de meest complete beschrijving. Onder het begrip starters wordt verstaan:

Een huishouden dat voor de verhuizing niet zelfstandig woont en na de gewenste verhuizing hoofdbewoner van een koopwoning wordt.

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

2.2 Woningmarkt

Alvorens er iets gezegd kan worden over de positie van de koopstarters op de woningmarkt is het zinvol eerst een theoretische omschrijving te geven van wat er precies bedoeld wordt met de woningmarkt. Hierna zal het begrip dynamiek worden uiteengezet.

2.2.1 Theoretische beschrijving woningmarkt

De woningmarkt omvat zowel de huur- als ook de koopsector. Volgens Nieuwenbroek (2005) is de woningmarkt, de markt waar vraag en aanbod van woningen elkaar treffen. Zoals ook het geval is bij andere markten kent de woningmarkt ook producten, vragers en aanbieders. Door de speciale eigenschappen van de woningmarkt functioneert deze markt echter anders dan andere markten. Een bijzondere eigenschap van de woningmarkt is dat de woningen een lange levensduur hebben. Priemus (2000) noemt een aantal karakteristieke kenmerken van de woningmarkt die toe zijn te schrijven aan de lange levensduur van een woning. Hij noemt de bimodaliteit van de woningmarkt, de woningmarkt als voorraadmarkt, het heterogene karakter van de woningmarkt en de noodzaak van specifieke financieringsfuncties. Op deze karakteristieke kenmerken zal hieronder verder op in worden gegaan.

Bimodaliteit

Volgens Conijn (2006) is de woningmarkt een verzameling van verschillende marktsectoren die elk weer in relatie tot elkaar staan. De woningmarkt is ook onder te verdelen in een huizenmarkt en een woondienstenmarkt (Ekkers, 2006). Het eigendomsrecht speelt een belangrijke rol in de verdeling tussen deze twee markten. Een eigendomsrecht kan verhandeld worden op de huizenmarkt door de koop en verkoop van woningen. Er bestaat ook een gebruiksrecht, dit recht staat centraal in de woondienstenmarkt door de huur en verhuur van woningen. Op de koopwoningmarkt heeft de eigenaar van een koopwoning dus het eigendomsrecht en het gebruiksrecht, waar een huurder alleen het gebruiksrecht heeft. Dit betekent dat een woning in twee verschillende vormen voorkomt, een huurwoning en een koopwoning. Gezien de mogelijke verdeling van deze twee markten kan gesproken worden van een bimodaliteit op de woningmarkt.

Op de koopwoningmarkt worden eigendomsrechten van woningen verhandeld, waaruit het gebruiksrecht voortvloeit. Een koopwoning heeft maatschappelijke, juridische en economische betekenis (Ekkers, 2006). Een maatschappelijk betekenis vloeit voort uit het feit dat een koopwoning een vorm van sociale status, vrijheid en onafhankelijkheid voor een persoon/huishouden met zich meebrengt. De juridische betekenis vloeit voort uit het feit dat door het bezitten van een koopwoning je als eigenaar een aantal rechten bezit. Te weten; het gebruiksrecht, het recht om de woning naar eigen smaak in te kunnen richten en het recht om de woning te mogen verkopen. Tot slot heeft een koopwoning ook een economische betekenis. Een eigenaar van een koopwoning koopt de betreffende woning veelal met geleend geld van een instantie in de vorm van een hypotheek. Bij het afsluiten van een hypotheek wordt de desbetreffende woning als onderpand gebruikt. Veelal

dient een koopwoning als een investering, een eigenaar verwacht zijn of haar woning na een tijd te verkopen voor een hogere prijs.

Voorraadmarkt

De woningmarkt is ook te omschrijven als een voorraadmarkt. Omdat woningen een lange levensduur hebben wordt er jaarlijks maar een kleine fractie, door middel van nieuwbouw, aan de woningvoorraad toegevoegd. Dit zorgt ervoor dat het woningaanbod langzaam inspeelt op een veranderende vraag vanuit de markt. Ekkers (2006) stelt dat nieuwbouw zorgt voor een dynamiek op de woningmarkt omdat nieuwbouw zorgt voor een toename van het aantal woningen en dat nieuwbouw tegemoet kan komen aan de veranderende vraag vanuit de markt. Nieuwbouw zorgt dus voor zowel een kwantitatieve als een kwalitatieve verbetering van de woningmarkt. Daarnaast worden ook veel bestaande woningen in de loop der tijd verbeterd wat eveneens zorgt voor een kwalitatieve verbetering van de woningmarkt.

Een woning gaat in principe voor een lange periode mee, door deze lange bestaansduur ontstaat een voorraadkarakter met een groot aandeel in de voorraad voor tweedehands woningen. In de heterogene markt van de woningmarkt concurreren alle woningen uit verschillende typen en ouderdomsklassen met elkaar. Daarnaast verschillen woningen veelal in kwaliteit en zien ze er niet hetzelfde uit. Te denken valt dan aan verschillende grootte, stijl en locatie. Hierdoor is een vergelijking van verschillende woningen lastig. Bij de waardebeoordeling van een woning wordt veelal de prijs per vierkante meter gehanteerd op basis van recente woningverkoop in een wijk of straat. Hiermee wordt de vergelijking van verschillende woningen makkelijker. Er zijn verschillende doelen waarvoor je een waardebeoordeling nodig kunt hebben. Voorbeelden van verschillende doelen van waardebeoordeling zijn: hypotheek, NHG, waarde voor de verkoop, waarde voor de aankoop, waarde voor de (opstal)verzekering, herbouwwaarde, WOZ waarde, etc.

2.2.2 Een dynamische woningmarkt

Vraag en aanbod komen bij elkaar op de woningmarkt. Er kan gesproken worden van een verhuizing wanneer de vraag overeenkomt met het aanbod en een huishouden ervoor kiest om een woning te verlaten voor een andere woning. Priemus (1984) stelde al dat wanneer het aspiratiebeeld van een huishouden veranderd deze opzoek zal gaan naar een woning waarbij dit nieuwe aspiratiebeeld in overeenstemming is met de gewenste woonsituatie. Dit aspiratiebeeld van huishoudens veranderd o.a. door de wens om wooncarrière te maken (Posthumus et al., 2012; Bolt et al., 2010). Uit de onderzoeken van Brown et al., (1970) en Priemus (1984) blijkt ook dat wanneer er een zekere mate van ontevredenheid over de huidige woningen wordt overschreden mensen overwegen om te gaan verhuizen. Redenen voor ontevredenheid van huidige woonsituatie hebben veelal te maken met de gebeurtenissen in de levensloop van huishoudens (samenwonen, huwelijk, het krijgen van kinderen, uit huis vertrekkende kinderen, etc.), een veranderende arbeidscarrière (Bolt et al., 2011) en de ontevredenheid die ontstaat over de fysieke bouwkwiteit van de huidige woning en/of buurt (Bolt et al., 2011). Overigens hoeven huishoudens niet persé naar een betere woonsituatie (woning en/of buurt) te verhuizen. Huishoudens kunnen ook naar een min of meer gelijksoortige woonsituatie verhuizen of er zelfs voor kiezen om te verhuizen naar een slechtere woonsituatie (Bolt et al., 2011; Priemus, 1984). Van Dale omschrijft het begrip verhuizen kortbondig: *"Het veranderen van huis"*. Door verhuizingen ontstaat er een dynamiek op de woningmarkt. Hoewel verhuizen op verschillende manieren mogelijk is, spreken we pas van een verhuizing als er wordt voldaan aan een verandering

van woonplek. Een vertrekadres en een aankomstadres. Hoewel tot nu toe alleen maar over de woningmarkt in het algemeen is gesproken kan er echter niet worden gesproken van dé woningmarkt omdat deze bestaat uit verschillende geografische gespreide woningmarktgebieden. Er vinden tussen deze verschillende woningmarkt-gebieden ook verhuizingen plaats, dit wordt migratie genoemd.

Onder het begrip migratie vallen de termen immigratie en emigratie. Immigratie kan worden uitgelegd als, het zich vestigen in een ander land of gebied. Een immigrant is dus een inkomend landverhuizer. Een emigratie kan worden omschreven als iemand uit een gebied vertrekt naar een grensoverschrijdend gebied. Voor een goed functionerende woningmarkt is het van belang dat de woningmarkt in een zekere mate dynamisch is, deze dynamiek is nodig om onvervulde woonwensen te kunnen realiseren, een hogere mate van dynamiek betekent automatisch meer verhuizingen. Verhuis geneigde huishoudens hebben op deze manier meer kans op het vinden van een woning die voldoet aan hun wensen. Dit komt doordat, wanneer er meer huishoudens verhuizen, er meer woningen beschikbaar komen voor andere huishoudens. Deze huishoudens kunnen op hun beurt ook weer een woning achterlaten. Zoals al in figuur 1.1 is uitgelegd vormt dit principe de verhuisketen. Er ontstaat een verhuisketen doordat er een woning vrijkomt door bijvoorbeeld het overlijden van de bewoner, emigratie of het gaan samenwonen van een persoon. Een eventuele doorstromer zal deze (koop)woning dan willen betrekken wat ervoor zorgt dat de woning van deze doorstromer te koop wordt aangeboden. Aan het einde van de verhuisketen zal een woning overblijven die een starter kan betrekken (Chase, 1991). 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 verhuisketens, hoe meer er sprake is van dynamiek op de woningmarkt. Starters zijn de sluitpost van de verhuisketen, zij laten geen woning achter.

De vraag naar woningen op de woningmarkt komt van de starters en doorstromers. Dit kan worden opgesplitst in de kwalitatieve vraag en de kwantitatieve vraag. De kwalitatieve vraag kan gezien worden als de vraag van doorstromers en starters waarbij woonvoorkeuren een belangrijke rol spelen ten aanzien van de woning en locatie. Een kwantitatieve vraag kan omschreven worden als het absoluut aantal woningen dat gevraagd wordt. Doorstromers op de woningmarkt vervullen een tweeledige functie. Zij zijn niet alleen vragers maar bieden ook een woning aan. Huishoudens die de woningmarkt verlaten worden ook gezien als aanbieders, immers zij verlaten hun woning en deze komt weer beschikbaar voor andere huishoudens. De toestand van de woningmarkt wordt mede bepaald door de verhouding tussen vraag en aanbod. Dit bepaalt of er sprake is van een overschot, evenwicht of van een krapte op de woningmarkt. Door de kwalitatieve en kwantitatieve veranderingen op de woningmarkt is de woningvoorraad constant in beweging. Door bijvoorbeeld de sloop of nieuwbouw van woningen verandert de woningmarkt in kwantitatieve zin en door herstructurering en verbouwing verandert de woningmarkt in kwalitatieve zin. Hoewel al eerder is benoemd dat de nieuwbouw maar een fractie toevoegt aan de huidige woningvoorraad, is nieuwbouw bij een groeiende bevolking dan wel bij vervanging van woningen die aan het einde van hun levensduur zijn, heel belangrijk voor het goed functioneren van de woningmarkt. Bij nieuwbouw ontstaan nieuwe verhuisketens wat de doorstroming binnen de woningmarkt aanwakkert. Gezegd kan worden dat starters een belangrijke functie vervullen binnen de verhuisketen. Starters worden voor het eerst hoofdbewoner van een zelfstandige woning.

2.3 Betaalbaarheid & Woonquote

Betaalbaarheid gaat om de relatie tussen de woonuitgaven enerzijds en het huishoudinkomen anderzijds. Een duidelijke uitleg van de definitie 'betaalbaarheid' wordt gegeven door Stone (2006). Stone beschrijft dat de betaalbaarheid van wonen de uitdaging is waarmee elke huishouden wordt geconfronteerd. Hij stelt dat deze confrontatie te maken heeft met het afwegen van de kosten van iemands huidige of potentiële huisvesting enerzijds en de kosten die niet gerelateerd zijn aan wonen anderzijds (Heylen et al., 2008).

Zoals al eerder is aangegeven in de aanleiding is de woonquote (het deel van een huishoudinkomen dat besteed wordt aan de woonuitgaven) een goede indicator om de betaalbaarheid van woningen te meten. Zowel in beleidsgericht als in internationaal sociaalwetenschappelijk onderzoek wordt de woonquote regelmatig vergeleken met een standaard van gemiddeld 20 á 30 procent. Woonuitgaven worden als 'niet betaalbaar' of 'legt beslag op een buiten proportioneel deel van het inkomen' (Hulchanski, 1995, p. 471) gezien indien een huishouden meer uitgeeft dan deze gemiddelde norm. Naast de woonquote worden er in dit onderzoek naar nog meer andere aspecten gekeken om de betaalbaarheid van woningen te kunnen meten. Belangrijk om de betaalbaarheid van woningen te kunnen meten is natuurlijk het inkomen van een startend huishouden. Met het huishoudinkomen kan een bepaald worden hoeveel een startend huishouden kan lenen voor een betreffende woning. Dit begrip staat ook wel bekend als de leencapaciteit van een huishouden.

2.4 Toegankelijkheid

Om uitspraken te kunnen doen over de kansen van potentiële koopstarters op de Nederlandse koopwoningmarkt is het naast het in kaart brengen van de betaalbaarheid van koopwoningen ook van belang de toegankelijkheid van betaalbare koopwoningen voor potentiële koopstarters in Nederland in kaart te brengen.

In de literatuur wordt de positie van de Nederlandse koopstarter binnen de woningmarkt bepaald aan de hand van twee indicatoren, de betaalbaarheidsratio en de concurrentie indicator (Brounen & Neuteboom, 2006). Naast de betaalbaarheidsratio, die het percentage betaalbare woningen weergeeft, is de concurrentie indicator ook van belang om de toegankelijkheid van de Nederlandse koopwoningmarkt te meten. In de bestaande literatuur wordt de concurrentie-indicator gebruikt (Brounen & Neuteboom, 2006). Deze indicator wordt bepaald door alle mogelijke kopers voor een specifieke koopwoning in de markt op te tellen en vervolgens te delen door het totale aanbod specifieke koopwoningen.

2.5 Verwachtingen

Op basis van de literatuurstudie is het begrip potentiële koopstarter duidelijk gedefinieerd. De literatuur leert ons ook dat de positie van koopstarters in het verleden aan verandering onderhevig is geweest (Brounen et al., 2006). Door de economische crisis is er veel veranderd op de woningmarkt. Huizenprijzen zijn gedaald, de overdrachtsbelasting is definitief verlaagd naar 2% en heeft de woningmarkt te maken met een historisch lage hypotheekrente. Al deze positieve veranderingen voor de potentiële koopstarter zou tot gevolg moeten hebben dat de positie van de koopstarter is verbeterd de laatste jaren. Gezien deze positieve veranderingen zou zowel de betaalbaarheid als de toegankelijkheid voor potentiële koopstarters op de Nederlandse woningmarkt moeten zijn toegenomen. Dit leidt tot de eerste verwachting.

Verwachting 1: Door de economische crisis, die geleid heeft tot onder andere een daling van de huizenprijzen, een verlaging van de overdrachtsbelasting en een stijgende verkoopduur van een koopwoning is de betaalbaarheid en toegankelijkheid voor de Nederlandse potentiële koper toegenomen.

Belangrijk om de eerste verwachting te kunnen toetsen is dat de woningmarkt in Nederland sinds de crisis onderzocht dient te worden. Op deze manier wordt o.a. er inzicht verkregen in welke mate de huizenprijzen in Nederland zijn gedaald, hoe lang koopwoningen gemiddeld te koop staan en hoe het staat met het aanbod (nieuwe) koopwoningen in Nederland. Deze informatie zal onderzocht worden in hoofdstuk vier. Dit hoofdstuk zal dan ook de uitwerking zijn van de eerste deelvraag in dit onderzoek.

Echter zijn er sinds de crisis ook een aantal financiële interventies gepleegd. Eén belangrijke interventie die ingevoerd is sinds de crisis is dat de 'Loan to Value', het maximale bedrag wat iemand kan lenen op basis van de woningwaarde, jaarlijks wordt afgebouwd naar 100% in het jaar 2018. Dit betekent voor kopers dat zij eigen geld mee dienen te nemen om de bijkomende kosten die bovenop de kosten van de koopsom van de woning komen te kunnen betalen. Dit zal er mogelijk voor zorgen dat het profiel van de gemiddelde potentiële koper is veranderd sinds de crisis. Kopers zullen mogelijk langer thuis blijven wonen om te kunnen sparen voor een eerste woning. Dit zou er voor kunnen zorgen dat de gemiddelde leeftijd van een potentiële koper sinds de crisis omhoog is gegaan. Daarnaast zal door de strengere hypotheekregels de gewenste koopprijs van een eerste woning sinds de crisis ook verlaagd zijn. Deze aanname leidt tot de tweede verwachting. Deze verwachting is tevens gekoppeld aan de tweede deelvraag aan dit onderzoek die het profiel van de potentiële koper onderzoek. Dit zal gedaan worden in hoofdstuk vijf.

Verwachting 2: Door de daling van de LTV naar 100% in het jaar 2018, wat betekent dat er meer eigen geld dient meegenomen te worden bij de aankoop van een eerste woning, zal de gemiddelde leeftijd van een potentiële koper zijn toegenomen en de gewenste koopprijs van een eerste woning zijn afgenomen.

Zoals in de literatuur wordt beschreven bestaat er niet één woningmarkt. De woningmarkt verschilt per prijssegment, per land en zelfs per regio in een land. Dit betekent dat er flinke verschillen zijn per gebied als er wordt gekeken naar de woningmarkt. Een huis in Groningen is bijvoorbeeld veel lager qua prijs dan éénzelfde type woning in het centrum van Amsterdam. Door deze verschillen zal de toegankelijkheid en betaalbaarheid voor een Nederlandse potentiële koper ook verschillend zijn per provincie. Daarnaast wordt er in sommige regio's meer verdiend en zijn er in bepaalde regio's meer goed betaalde banen te vinden. Deze aanname leidt dan ook tot de derde en tevens laatste verwachting.

Verwachting 3: Door de verschillen per gebied op de woningmarkt, zal naar verwachting de betaalbaarheid en toegankelijkheid per provincie in Nederland verschillen voor de potentiële koper.

3. Onderzoeksmethode

In dit hoofdstuk worden de databestanden van de verschillende Woononderzoeken beschreven. Daarnaast zal er een beschrijving worden gegeven van alle indicatoren die uit de data van de NVM worden gehaald. Met dit hoofdstuk wordt er inzicht verkregen in de methode waarmee de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de Nederlandse koopwoningmarkt voor de potentiële koopstarter wordt bepaald. Als eerste zal de data van de NVM worden behandeld, vervolgens zullen de databestanden van de verschillende Woononderzoeken worden behandeld. Er zal worden uitgelegd welke variabelen uit deze Woononderzoeken worden meegenomen voor het onderzoek naar de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de Nederlandse koopwoningmarkt.

3.1 Data en operationalisering

Op basis van de data van de NVM zal inzicht worden verkregen in hoe de koopwoningmarkt zich heeft ontwikkeld sinds de crisis van 2008. De data van de NVM is aangeleverd door de afdeling Research van de NVM. Het databestand geeft per provincie en per jaar het totale aanbod te koop staande woningen, het aantal transacties, de transactieprijs en de verkooptijd weer. Daarnaast geven de resultaten van het woononderzoek 2015 de kernindicatoren en ontwikkelingen van de woningmarkt in Nederland weer. Daarnaast wordt er gebruik gemaakt van de datasets van de Woononderzoeken van 2006, 2009, 2012 en 2015. Deze woononderzoeken worden elke drie jaar uitgevoerd om onderzoek te doen naar woonkwaliteit en woonbehoefte ter ondersteuning van het regeringsbeleid op het gebied van wonen. In het Woononderzoek komt informatie over huishoudenssituatie, huidige en gewenste woonsituatie, woonlasten en inkomens samen. Hiervoor worden bijna 63.000 huishoudens geënquêteerd, waarna deze gegevens zijn verrijkt met gegevens van o.a. de Gemeentelijke Basis Administratie- GBA en de Belastingdienst.

Tot slot wordt er gebruik gemaakt van de data van het CBS. Deze data wordt geraadpleegd om inzicht te verkrijgen in bijvoorbeeld het gemiddelde inkomen van een persoon per leeftijdsklasse, het aantal één- en meerpersoonshuishoudens en het aantal inwoners naar leeftijdscategorie.

3.1.1 Onderzoek koopwoningmarkt

Op basis van de data van de resultaten van het Woononderzoek 2015, monitor nieuwe koopwoningen en de NVM wordt inzicht verkregen in hoe de woningmarkt in Nederland zich sinds de crisis van 2008 heeft ontwikkeld. De dataset van de NVM bevat veel gegevens over bijvoorbeeld het aantal te koop staande woningen, aantal transacties, de transactieprijs en de verkooptijd per provincie en jaar vanaf 2006. Met deze data zullen tabellen en grafieken worden gemaakt om de koopwoningmarkt in Nederland in beeld te krijgen van het jaar 2006 tot en met 2015. Alleen de variabelen provincie, jaar, aanbod te koop, aantal transacties, type woningen, transactieprijs en verkooptijd zullen worden meegenomen in het onderzoek naar de koopwoningmarkt van Nederland. Om inzicht te verkrijgen in het aanbod nieuwe koopwoningen zal de dataset van de NEPROM worden gebruikt. Uit deze dataset worden de variabelen jaartal, provincie en aantal nieuwe koopwoningen meegenomen om zo inzicht te verkrijgen in het aantal nieuwbouw woningen per provincie en per jaar.

3.1.2 Onderzoek potentiële koopstarter

Om de kenmerken van de potentiële koopstarter te kunnen bepalen is onder andere gebruik gemaakt van de data van de Woononderzoeken 2006, 2009, 2012 en 2015. Deze dataset bevat veel

variabelen die het mogelijk maken een goed beeld te krijgen van de potentiële koper en diens wensen. Voor het onderzoek naar de potentiële koper zullen de variabelen jaartal, inkomen, leeftijd, type huishouden, gewenste type woning, en gewenste koopprijs worden gebruikt. Op basis van afgeleide variabelen, die zijn samengesteld op basis van meerdere vragen uit de vragenlijst en registers, is de groep 'potentiële kopers' gedefinieerd. Op deze groep zal een verdere selectie plaatsvinden omdat de oorspronkelijke groep potentiële kopers ook nog respondenten bevatte die graag een huurwoning verkozen boven een koopwoning als gewenste volgende woning. Van de ruim 60.000 respondenten in het Woononderzoek zullen er na deze selectie nog 1.739 respondenten over in het jaar 2006, 1.875 respondenten in het jaar 2009, 1.494 respondenten in het jaar 2012 en 1.372 respondenten in het jaar 2015 overblijven. Hiermee is voldaan aan de eis dat er voldoende respondenten dienen te zijn om een valide onderzoek te kunnen doen. Daaropvolgend zal deze groep in tweeën worden gedeeld op basis van de variabele 'type huishouden'. Op deze manier kunnen er uitspraken worden gedaan voor de twee verschillende groepen potentiële kopers, te weten; éénpersoonshuishoudens en meerpersoonshuishoudens. Nadat deze selectie is voltooid zal er met deze groepen onderzocht worden d.m.v. tabellen en grafieken wat de gemiddelde leeftijd en gemiddeld inkomen is. Daarnaast zal in kaart worden gebracht door het gebruik van de variabelen 'gewenste type woning', 'gewenste prijsklasse' en 'jaartal' wat de woonvoorkeuren zijn van de verschillende groepen potentiële kopers voor de jaren 2006, 2009, 2012 en 2015.

3.1.3 Bepaling betaalbaarheid

Om de betaalbaarheid van koopwoningen voor potentiële kopers te kunnen meten worden de woonuitgaven met het beschikbare huishoudinkomen vergeleken. Woonuitgaven kunnen zowel betrekking hebben op eigenaren van woningen en op huurders van woningen. In dit onderzoek, waar de potentiële koper centraal staat, zal alleen worden gekeken naar de woonuitgaven van een eigenaar van een koopwoning. De data die gebruikt wordt om de betaalbaarheid te kunnen meten is voornamelijk afkomstig uit de Woononderzoeken van 2006, 2009, 2012 en 2015, aangevuld met data van de NVM en het kadaster om de gemiddelde huizenprijzen te kunnen bepalen voor de verschillende provincies.

Op basis van de woonquotes, die door jaarlijks door het NIBUD worden bepaald, wordt bepaald wat een huishouden maximaal mag verwonen. Deze data zal worden meegenomen in het onderzoek naar de betaalbaarheid. Naast de woonquote moet er worden onderzocht wat het besteedbaar inkomen is van de verschillende groepen potentiële kopers. Hiervoor zal onder andere de data van het CBS worden geraadpleegd. Per leeftijdscategorie wordt gekeken wat het inkomen is van de verschillende groepen potentiële kopers. Deze inkomens worden gekoppeld aan de NHG normen om zo te bepalen wat een huishouden kan besteden aan een woning. Nu de gegevens bekend zijn van de maximaal te verkrijgen hypotheek op basis van de standaarden van de NHG van de jaren 2006 en 2015 is de betaalbaarheidsratio voor potentiële kopers te berekenen.

Om een representatieve betaalbaarheidsratio te krijgen zal er worden gerekend met het aantal woningtransacties in Nederland en per provincie in het jaar 2006 en 2015 op basis van NVM data. Dit aantal wordt gedeeld door het aantal woningen dat verkocht is voor een prijs die betaalbaar is voor de desbetreffende groep potentiële koper (één- of meerpersoonshuishouden). Hier zal een percentage uitkomen wat staat voor het aandeel betaalbare woningen in heel Nederland en per provincie voor de potentiële koper. Deze betaalbaarheidsratio zal zowel voor de éénpersoonshuishoudens als voor de meerpersoonshuishoudens worden berekend. De verschillende

betalbaarheidsratio's voor de jaren 2006 en 2015 zullen naast elkaar worden gelegd om te bepalen of de betaalbaarheid is toegenomen of is afgenomen.

3.1.4 Bepaling toegankelijkheid

Om de toegankelijkheid te kunnen meten is het van belang inzicht te krijgen in het aantal woningzoekenden in Nederland en per provincie. Op basis van de Woononderzoeken van 2006, en 2015 kan onderzocht worden hoeveel woningzoekende personen er in de verschillende jaren waren.

Als eerste wordt er in de dataset van het Woononderzoek 2006 en 2015 gekeken naar het aantal mensen dat graag wilde verhuizen. Van de respondenten die overblijven zullen alleen de respondenten worden meegenomen die graag een koopwoning willen kopen. Deze zullen worden opgesplitst in twee groepen voor het jaar 2006 en 2015. Dit zal betekenen een groep respondenten die een koopwoning zoeken in de betaalbare prijsrange voor een eenpersoonshuishouden en een groep respondenten die een koopwoning zoeken in de prijsrange die betaalbaar is voor een meerpersoonshuishouden. Dit zal voor beide jaartallen (2006 en 2015) gedaan worden. Op deze manier zullen er voor het jaar 2006 dus twee groepen zijn en voor het jaar 2015 twee groepen. Het aantal respondenten dat in een bepaalde groep valt zal worden vertaald naar het aandeel van de gehele groep respondenten van de Woononderzoeken 2006 en 2015. Nu het procentuele aandeel van het aantal woningzoekenden per groep en per jaar is bepaald zal er moeten worden gekeken hoeveel daadwerkelijke woningzoekenden dat zijn voor heel Nederland.

Op basis van data van het CBS zal worden gekeken hoeveel inwoners Nederland had in het jaar 2006 en 2015. Van deze inwoners zullen alleen de inwoners na selectie overblijven die 17 jaar of ouder waren. Dit zal worden gedaan omdat de Woononderzoeken ook alleen maar respondenten hebben die 17 jaar of ouder zijn. Als de percentages voor de verschillende groepen uit de verschillende Woononderzoeken bekend zijn kunnen deze worden vertaald naar het totaal aantal inwoners van 17 jaar of ouder in Nederland in de jaren 2006 en 2015. Op deze manier wordt inzichtelijk wat het absoluut aantal woningzoekenden dat een koopwoning zocht in de prijsrange die betaalbaar is voor eenpersoonshuishouden en meerpersoonshuishouden in het jaar 2006 was en wat het absoluut aantal woningzoekenden dat een koopwoning zocht in de prijsrange die betaalbaar is voor een eenpersoonshuishouden en meerpersoonshuishouden in het jaar 2015.

Als het aantal personen bekend is dat een koopwoning zoekt in een bepaalde prijsrange per jaar en het aanbod betaalbare koopwoningen per jaar op basis van NVM data dan is de concurrentie indicator te berekenen. Deze indicator meet het aantal 'kapers op de kust' voor een potentiële koopstarter door het totale aanbod betaalbare koopwoningen te delen door het aantal woningzoekenden in de betreffende prijsrange. De concurrentie indicator is ingeschaald van 0 tot ∞ . Waarbij een waarde van minder dan 1 aangeeft dat er meer aanbod is dan de vraag en omgekeerd. Om inzicht te krijgen hoe deze verdeling is per provincie zal er een andere selectie worden gemaakt. Deze selectie zal niet worden gemaakt op voorgaande selecties omdat er bijvoorbeeld te weinig respondenten over zullen blijven die zochten naar een betaalbare koopwoning in de prijsrange die betaalbaar is voor een eenpersoonshuishouden in een bepaalde provincie. Om dit probleem te omzeilen zal over de gehele dataset van de Woononderzoeken 2006 en 2015 een verdeling worden gemaakt naar welke provincie een respondent het liefst wil verhuizen. Op deze manier zal inzicht worden verkregen in welk aandeel van de Nederlandse bevolking kiest voor een gewenste provincie om te gaan wonen.

Resumerend kan dit worden samengevat in het volgende voorbeeld: Op basis van het Woononderzoek van 2006 zochten 3,11% van alle respondenten een woning in de provincie Groningen. Deze 3,11% wordt vertaald naar het totale aantal inwoners van Nederland in het jaar 2006 die op zoek waren naar een koopwoning in de prijsrange die betaalbaar is voor een eenpersoonshuishouden. Op basis van de data van het CBS en het Woononderzoek is bepaald dat 6.862 personen in Nederland in het jaar 2006 een woning zochten die betaalbaar is voor een eenpersoonshuishouden. Als er dan 3,11% van die 6.862 personen wordt genomen blijven er 213 personen over die een betaalbare eenpersoonshuishouden koopwoning zoeken in het jaar 2006 in de provincie Groningen. Op basis van de NVM data is al bepaald dat er in de provincie Groningen 315 koopwoningen betaalbaar zijn voor eenpersoonshuishoudens. De rekensom die dan nog gemaakt dient te worden is het aantal personen die een betaalbare koopwoning zoeken voor een eenpersoonshuishoudens budget (213) te delen door het aanbod betaalbare koopwoningen voor eenpersoonshuishoudens (315). De uitkomst van deze rekensom is 0,68. Dit betekent dat er in de provincie Groningen, in het jaar 2006, bij koopwoningen die betaalbaar zijn voor eenpersoonshuishoudens 0,68 huishoudens per beschikbare woning zijn. Anders gezegd; een huishouden heeft concurrentie van 0,68 huishoudens per woning. In dit specifieke voorbeeld is er dus meer aanbod dan dat er vragers zijn.

Om te bepalen of de toegankelijkheid van betaalbare koopwoningen per groep (een- of meerpersoonshuishouden) is toegenomen dan wel afgenomen worden de uitkomsten over het jaar 2006 en 2015 naast elkaar gelegd. Op deze manier wordt inzicht verkregen in de procentuele verandering van de betaalbaarheid voor heel Nederland en per provincie voor de verschillende groepen huishoudens.

4. De koopwoningmarkt

4.1 Inleiding

Een analyse van de koopwoningmarkt is een eerste stap in dit onderzoek naar de betaalbaarheid en toegankelijkheid voor de potentiële koper op de Nederlandse koopwoningmarkt. In dit hoofdstuk wordt de koopwoningmarkt geanalyseerd aan de hand van een aantal aspecten die een goed beeld geven van de huidige situatie op de koopwoningmarkt in Nederland. Het doel van dit hoofdstuk is onder andere om tot prijzen van woningen per provincie te komen om later in dit onderzoek, als de betaalbaarheid van de potentiële koper is onderzocht, uitspraken te kunnen doen over hoeveel woningen per provincie er betaalbaar zijn voor de Nederlandse potentiële koper. Ten eerste wordt in paragraaf 4.2 een beeld geschetst van de koopwoningmarkt van het verleden. Daarna zal in paragraaf 4.3 het aanbod koopwoningen in Nederland worden behandeld. Hier wordt onder andere gekeken naar het aanbod nieuwbouw en bestaande woningen per type woning per provincie en naar de actuele koopwoningvoorraad. Verder wordt de koopwoningmarkt geanalyseerd door het aantal verkochte koopwoningen in Nederland te onderzoeken, dit zal behandeld worden in paragraaf 4.4. Ook hier zal een verdeling worden gemaakt tussen nieuwbouw en bestaande bouw per type woning en per provincie. Daarnaast zal de verkooptijd van koopwoningen in Nederland worden behandeld. Om later in dit onderzoek uitspraken te kunnen doen over de betaalbaarheid en toegankelijkheid van koopwoningen voor potentiële kopers is het noodzakelijk een goed beeld te krijgen van de prijzen van koopwoningen. In paragraaf 4.5 wordt ingegaan op de koopwoningprijzen per type woning per provincie. Tot slot zal er in paragraaf 4.6 een conclusie worden gegeven over hoe de koopwoningmarkt zich heeft ontwikkeld en wordt er een korte opsomming gegeven van de onderzochte aspecten die de koopwoningmarkt beschrijven in dit hoofdstuk.

4.2 Historie koopwoningmarkt

De Nederlandse overheid bemoeide zich voor het jaar 1901 nog niet met de woningmarkt omdat huisvesting toen nog geen taak van de overheid was. Dit veranderde in het jaar 1901, toen het rijk de nieuwe woningwet introduceerde onder sociale druk van de Nederlanders omdat veel huizen klein, goedkoop, donker en slecht waren. Het rijk kon vanaf 1901 inspelen op de slechte huisvesting en de heersende woningnood bestrijden. De term woningnood werd eigenlijk pas voor het eerst gebruikt na de tweede wereldoorlog om het enorme tekort aan woningen aan te duiden. Tijdens de tweede wereldoorlog lag de bouw van nieuwe woningen stil, waren veel woningen beschadigd na de oorlog en nam de bevolking sterk toe. Tijdens de wederopbouw werden er ruim 1,5 miljoen woningen bijgebouwd. In deze periode werd er meer op kwantiteit gelet dan op woningkwaliteit. Inmiddels zijn er sinds de tweede wereldoorlog ruim 5 miljoen woningen bijgebouwd en werd het eigen woningbezit gestimuleerd door de overheid. Door de jaren heen is de samenstelling van de woningvoorraad sterk veranderd. In de jaren '50 was 29% van de voorraad een eigen woning. Tegenwoordig ligt het percentage eigenwoningen op 60% (Ministerie van BZK, 2015).

De Nederlandse woningmarkt heeft twee explosieve prijsstijgingen gekend in haar geschiedenis. De eerste explosieve prijsstijging vond plaats begin jaren '70 tot begin jaren '80. In deze periode was het mogelijk een partnerinkomen gedeeltelijk mee te nemen in de berekening voor een maximaal te verkrijgen hypotheek. Hierdoor kon er meer geleend worden en nam de vraag naar woningen toe. Dit had als gevolg dat de woningprijzen explosief stegen. De tweede explosieve prijsstijging vond plaats tussen 1997 en 2007 (CBS Statline 2016). Dit werd verklaard door een periode van relatief lage

rente en financiële deregulering. Het werd banken steeds makkelijker gemaakt kredieten te verlenen op een steeds minder goed onderpand. Een gevolg van de explosieve waardeinstijging van woningen was dat mensen de overwaarde in hun woning gingen besteden aan andere zaken. Vanaf het jaar 2008 daalden de prijzen van woningen sterk wat leidde tot hypotheekschulden die hoger waren dan de waarde van de woning die als onderpand voor de hypotheek is gebruikt, het zogenaamde ‘onder water staan’ van de woning werd hiermee geïntroduceerd. Doordat veel woningen onder water staan zijn woningeigenaren weinig geneigd een woning voorlopig te verkopen. Dit heeft tot gevolg gehad dat de doorstroming op de woningmarkt (verhuisketen) stagneerde.

4.3 Aanbod koopwoningen

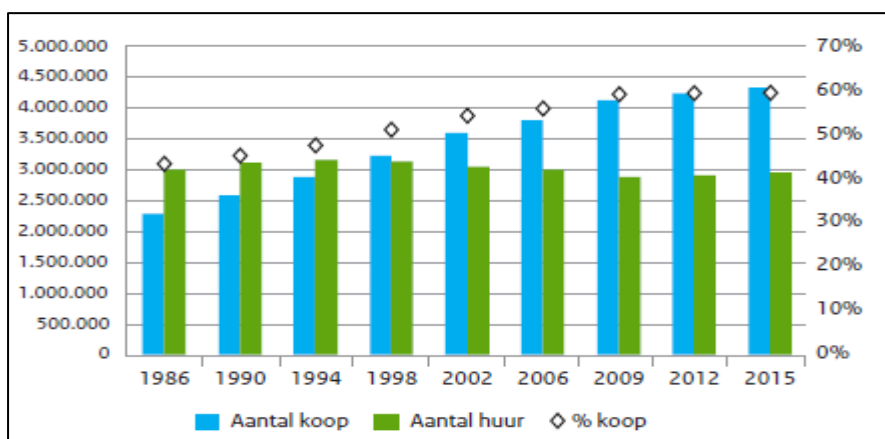
Anno 2015 staan er in Nederland circa 4,3 miljoen koopwoningen en circa 3 miljoen huurwoningen in bewoonde staat (tabel 4.1). Het percentage koopwoningen bedraagt daarmee bijna 60 procent. Sinds 1990 groeide de woningvoorraad met bijna 1,6 miljoen wat volledig kan worden toegerekend aan de koopwoning-sector. Vanaf het jaar 2009 is de verdeling tussen huur en koop ongeveer gelijk gebleven (figuur 4.1). Wel waren er duidelijke trendbreuken zichtbaar op de woningmarkt. Tot het jaar 2002 groeide het aantal woningen sterker dan de jaren daarna. Tot 2002 werden er jaarlijks circa 84.000 woningen toegevoegd aan de Nederlandse woningvoorraad. Dit zakte terug tot circa 50.000 woningen in de jaren daarna. De huurvoorraad nam in totaal met 290.000 woningen af tussen 1994 en 2009, echter sinds 2009 neemt het aantal bewoonde huurwoningen weer toe. De terugval van de nieuwbouw in de koopsector door de woningmarktcrisis speelt hierin de belangrijkste rol.

Tabel 4.1 Kernindicatoren woningmarkt

		2009	2012	2015
Samenstelling woningvoorraad	aantal bewoonde woningen	6.996.000	7.141.000	7.278.000
	aantal huurwoningen corporaties	2.359.000	2.243.000	2.207.000
	% huurwoningen corporaties	34%	31%	30%
	aantal huurwoningen particuliere verhuurders	517.000	662.000	743.000
	% huurwoningen particuliere verhuurders	7%	9%	10%
	aantal koop	4.120.000	4.236.000	4.328.000
	% koop	59%	59%	60%
	% eengezins binnen bewoonde huurvoorraad	44%	44%	43%
	% eengezins binnen bewoonde koopvoorraad	86%	85%	85%

Bron: Wonen in beweging, resultaten Woononderzoek 2015

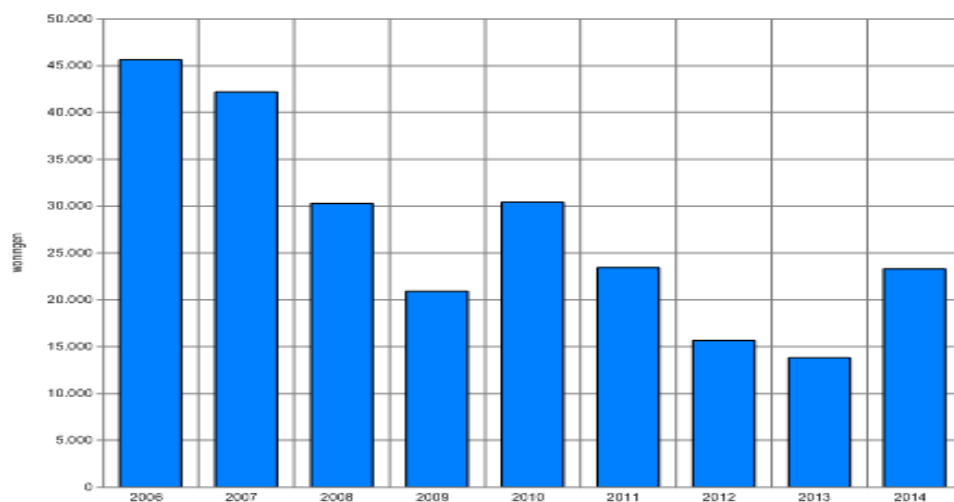
Figuur 4.1 Ontwikkeling woningvoorraad naar eigendomsvorm



Bron: Wonen in beweging, resultaten Woononderzoek 2015

Als er wordt ingezoomd op de koopwoningmarkt is er een verdeling te maken tussen het aanbod nieuwe koopwoningen en het aanbod bestaande koopwoningen. In figuur 4.2 valt op dat het aanbod nieuwe koopwoningen vanaf het jaar 2006 afneemt. In het jaar 2010 heeft er een kleine opleving plaatsgevonden echter, heeft de dalende trend zich daarna weer doorgezet tot 2014, waarna het aanbod nieuwe koopwoningen weer toenam tot een aantal van 23.347 nieuwe koopwoningen. Al er wordt ingezoomd op het aanbod nieuwe koopwoningen per provincie valt op dat in alle provincies het aanbod nieuwbouwwoningen sterk is gedaald tussen 2006 en 2014 (tabel 4.2). Echter zijn er wel regionale verschillen op te merken. De grootste schommelingen in het aanbod nieuwe koopwoningen zijn te vinden in de provincies Noord-Holland en Zuid-Holland. Ook hier is duidelijk dat het aanbod nieuwbouwwoningen in alle provincies in 2014 weer zijn gestegen ten opzichte van een jaar eerder. Opvallend detail in tabel 4.2 is de explosieve toename van het absolute aantal nieuwbouwwoningen in de provincie Groningen, Noord-Brabant, Zeeland, Noord-Holland en Zuid-Holland over het jaar 2014 in vergelijking met een jaar eerder.

Figuur 4.2 Aanbod nieuwbouw koopwoningen Nederland



Bron: Monitor Nieuwe Koopwoningen, eigen bewerking

Tabel 4.2 Aanbod nieuwbouw koopwoningen 2006 – 2014, per provincie

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Groningen	1479	1071	695	274	529	416	181	148	505
Friesland	1173	815	561	364	541	445	195	164	360
Drenthe	1213	811	626	469	510	322	170	214	306
Overijssel	2197	2158	1347	943	1564	1211	739	823	1242
Flevoland	1536	809	1569	1404	1117	968	502	604	706
Gelderland	4844	5636	3315	2838	4211	3238	1859	1861	3215
Utrecht	5525	3638	2854	3112	3490	2609	1651	1549	2812
Noord-Holland	8886	7107	4442	3148	4909	4011	3149	1997	4709
Zuid-Holland	11174	11769	8526	4799	7258	5394	4118	3841	5678
Zeeland	546	835	553	463	586	545	411	202	308
Noord-Brabant	4956	5602	4669	2408	4808	3549	2424	2043	3047
Limburg	2155	1967	1200	722	932	784	264	407	459
Totaal	45684	42218	30357	20944	30455	23492	15663	13853	23347

Bron: Monitor Nieuwe Koopwoningen, eigen bewerking

Te koop staande woningen

Als er wordt gekeken naar het totale aanbod te koop staande woningen in Nederland zien we een stijging in het aanbod van het jaar 2006 tot 2012 en een daling vanaf het jaar 2012 tot 2015 (tabel 4.3). Als er wordt ingezoomd op het aanbod koopwoningen per provincie valt op dat het aanbod koopwoningen in de provincies Zuid-Holland, Noord-Holland, Noord-Brabant en Gelderland het hoogste absolute aantal aangeboden woningen hebben.

Tabel 4.3 Aanbod te koop staande koopwoningen 2006 – 2015, per provincie

Jaren	2006	2009	2012	2015
Provincies:				
Groningen	3.137	4.676	6.144	5.808
Friesland	3.338	5.011	6.838	6.296
Drenthe	3.178	4.583	6.322	6.010
Overijssel	5.789	6.970	9.466	8.501
Flevoland	2.923	2.945	3.994	3.178
Gelderland	10.636	15.622	21.757	19.609
Utrecht	5.546	8.643	13.396	9.316
Noord-Holland	12.276	18.508	27.016	17.911
Zuid-Holland	18.119	24.626	31.771	25.110
Zeeland	1.552	1.838	2.661	2.567
Noord-Brabant	10.123	16.588	23.887	21.417
Limburg	2.976	4.118	5.769	6.022
Nederland	79.643	114.128	159.021	131.745

Bron: NVM 2015, eigen bewerking

Qua type bestaande woning wordt de vrijstaande woning het meest aangeboden in Nederland (tabel 4.4) gevolgd door de appartementen. Duidelijk zichtbaar in tabel 4.4 is dat het aanbod te koop staande woningen in bij alle type woningen in Nederland flink toenam. Gezien het aanbod van zowel nieuwe als bestaande woningen kan geconcludeerd worden dat het totale aanbod koopwoningen in de provincie Zuid-Holland het hoogste aantal kent, daarnaast worden de vrijstaande woningen en appartementen het meest aangeboden in Nederland.

Tabel 4.4 Aanbod bestaande te koop staande koopwoningen 2006 - 2015, per type woning

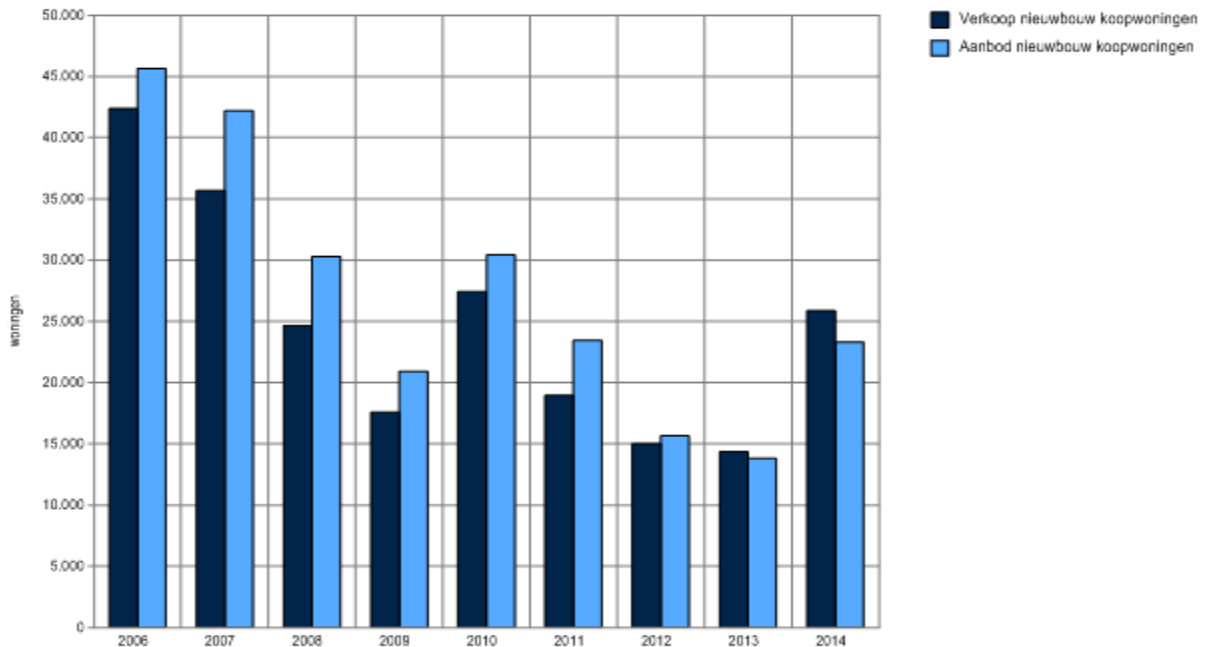
Woningtype	Jaar									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Tussenwoning	17.324	17.689	19.845	24.713	26.050	30.681	32.896	30.326	27.157	23.815
Hoekwoning	10.001	10.104	11.793	14.292	15.280	17.552	18.983	17.739	16.010	14.250
2-onder-1-kap	11.523	12.026	13.989	17.557	18.984	21.533	23.549	22.412	20.866	19.185
Vrijstaand	20.837	20.736	22.148	26.658	28.951	32.252	35.797	37.346	38.332	37.980
Appartement	19.958	20.302	23.162	30.908	35.872	43.271	47.796	46.167	42.578	36.515
Totaal aanbod	79.643	80.857	90.937	114.128	125.137	145.289	159.021	153.990	144.943	131.745

Bron: NVM 2015, eigen bewerking

4.4 Verkochte woningen

Het aantal verkochte nieuwbouwwoningen volgt nagenoeg dezelfde trend als het aanbod nieuwbouwwoningen zoals te zien is in figuur 4.3. Sinds het jaar 2006 neemt de verkoop van nieuwbouwwoning elk jaar af met een kleine opleving in het jaar 2010. In het jaar 2014 lijkt een herstel te zijn ingezet wat betreft de verkoop van nieuwbouwwoningen.

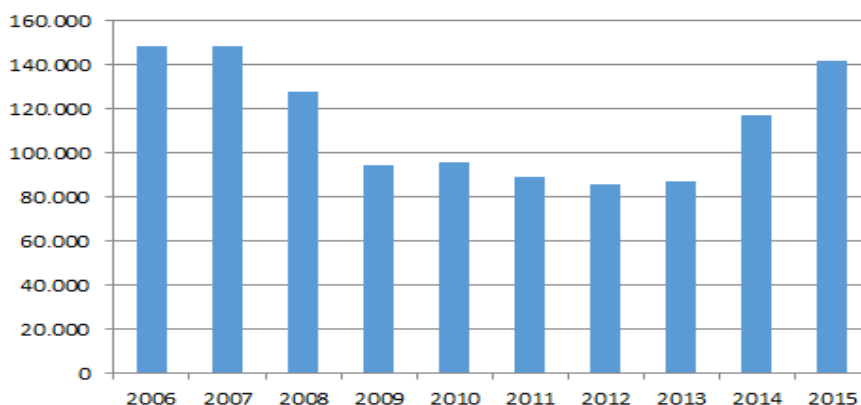
Figuur 4.3 Aanbod & verkoop nieuwbouw koopwoningen Nederland, periode 2006 - 2014



Bron: Monitor Nieuwe Koopwoningen, eigen bewerking

Als er wordt gekeken naar het aantal verkochte bestaande woningen (figuur 4.4), dan valt op dat het aantal verkochte woningen sinds 2006 een dalend verloop kent, echter zien we wel een sterk herstel van het aantal verkochte woningen in de jaren 2014 en 2015. In het jaar 2006 werden er 148.819 woningen verkocht, dat zijn 62.956 woningen meer die verkocht zijn dan op het dieptepunt van 2012 waar 85.863 woningen werden verkocht. Dit is een daling van circa 42,3% in het aantal verkochte woningen tussen 2006 en 2012. In het jaar 2015 werden 141.828 woningen verkocht. Dit is een stijging van 21,39% in vergelijking met een jaar eerder waar 116.843 woningen werden verkocht. Dit kan duiden op een voorzichtig herstel van het aantal bestaande woning verkopen in Nederland.

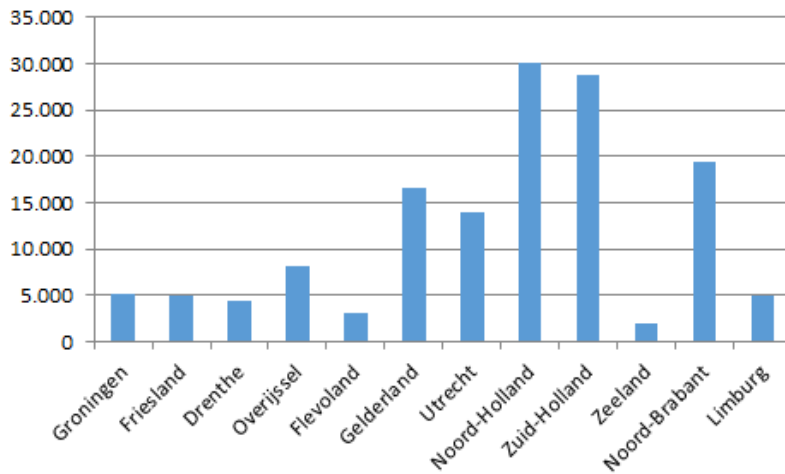
Figuur 4.4 Aantal verkochte koopwoningen Nederland, periode 2006 - 2015



Bron: NVM 2015, eigen bewerking

In de provincie Noord-Holland (figuur 4.5) werden de meeste woningen verkocht, hier werden in 2015 30.135 woningen verkocht. Het minste aantal woningen werd in 2015 verkocht in de provincie Zeeland, hier werden 2.042 woningen verkocht. Hieruit blijkt dat er grote regionale verschillen zijn in het aantal verkochte woningen per provincie.

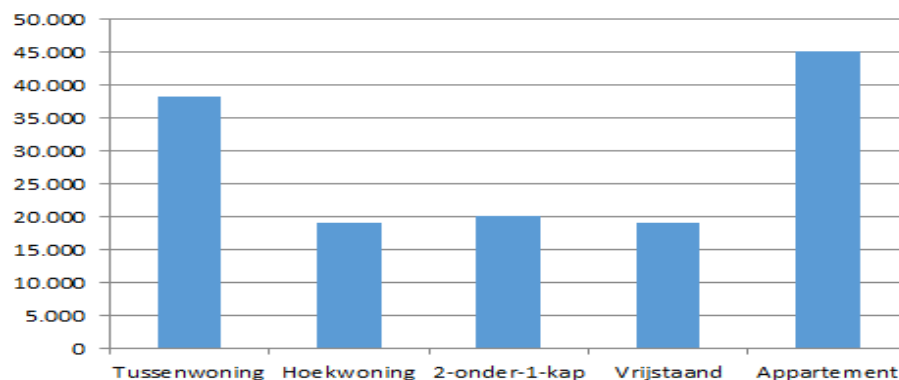
Figuur 4.5 Aantal verkochte koopwoningen 2015, per provincie



Bron: NVM 2015, eigen bewerking

Als er ingezoomd wordt op het aantal type woningen dat werd verkocht in 2015 (figuur 4.6) zien we dat appartementen in Nederland gemiddeld het meeste werden verkocht, hiervan werden er in het jaar 2015 45.252 verkocht. Dit aantal omvat meer dan het totale aanbod bestaande te koop staande appartementen, dit kan worden verklaard door de nieuwbouw van appartementen. Als er gekeken wordt naar het type woning dat in Nederland in het jaar 2015 het minste werd verkocht zien we dat hoekwoningen (19.063) en vrijstaande woningen (19.091) het minst werden verkocht.

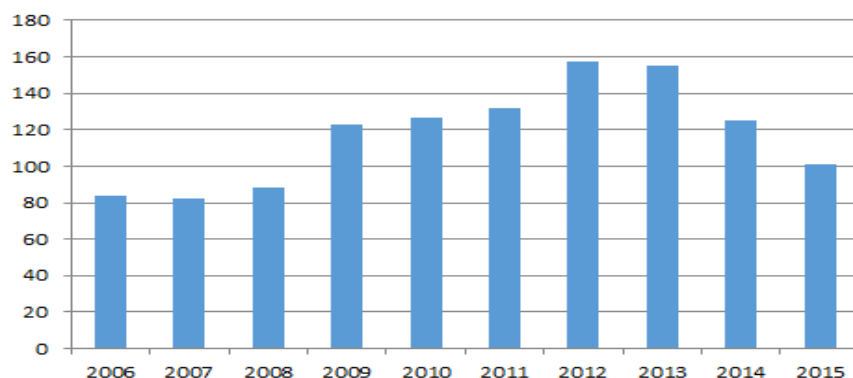
Figuur 4.6 Aantal verkochte koopwoningen 2015, per type woning



Bron: NVM 2015, eigen bewerking

De gemiddelde verkoopduur van koopwoningen (figuur 4.7) laat een stijgende trend zien van 2007 tot 2013. Na het jaar 2012 daalt de gemiddelde verkoopduur van woningen in Nederland weer. Gemiddeld stond een woning in Nederland gemiddeld 83 dagen te koop in 2007 en ruim 158 dagen in het jaar 2012.

Figuur 4.7 Gemiddelde verkooptijd koopwoningen in dagen, 2015



Bron: NVM 2015, eigen bewerking

De verkooptijden zijn in sommige provincies sterk toegenomen, waar in andere provincies de verkooptijd van woningen weer ongeveer op hetzelfde niveau zitten als van voor de crisis. De gemiddelde verkooptijd in Nederland komt in het jaar 2015 uit op 101 dagen. In de provincie Noord-Holland is de gemiddelde verkoopduur van een koopwoning in 2015 het kortst met 56 dagen. De langste gemiddelde verkooptijd van een woning in 2015 vinden we in de provincie Drenthe, hier is de gemiddelde verkooptijd van een koopwoning 134 dagen. Duidelijk is dus te zien dat er grote regionale verschillen zijn in de verkooptijd van een woning. Gemiddeld staat een woning in Drenthe 2,4 keer zo lang te koop voordat het verkocht wordt in vergelijking met een woning in de provincie Noord-Holland.

Tabel 4.5 Gemiddelde verkooptijd koopwoningen in dagen 2006 -2015, per provincie

Provincie	Jaar									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Groningen	59	65	72	108	98	98	124	134	103	80
Friesland	88	89	104	135	138	140	167	153	134	120
Drenthe	84	87	98	133	148	141	174	175	156	134
Overijssel	98	99	104	132	124	129	154	153	118	104
Flevoland	109	105	92	123	112	122	167	147	108	91
Gelderland	85	83	88	132	143	159	182	168	149	123
Utrecht	62	52	55	97	101	116	146	149	107	74
Noord-Holland	67	54	53	87	93	98	123	121	85	56
Zuid-Holland	83	83	84	118	123	132	154	158	124	98
Zeeland	99	103	115	142	152	153	157	160	145	119
Noord-Brabant	73	71	81	126	140	145	176	169	127	100
Limburg	95	100	114	143	150	145	168	175	145	114
Gemiddeld	84	83	88	123	127	132	158	155	125	101

Bron: NVM 2015, eigen bewerking

Als er ingezoomd wordt in de verkooptijd van verschillende type woningen (tabel 4.6) dan lijkt het dat huishoudens die een appartement willen verkopen de meeste hinder ondervinden qua verkoopduur van de crisis. Wat opvalt is dat appartementen wel het meest werden verkocht in het jaar 2015 (figuur 4.6) maar dat dit type woning wel de langste verkooptijd heeft. Hoewel de verkoopduur van appartementen lager is dan die van vrijstaande woningen in het jaar 2015 is de verkoopduur sinds het jaar 2008 waarin de crisis uitbrak met bijna 50% toegenomen. Ook valt op dat alle type woningen bijna weer op dezelfde verkoopduur zitten sinds de crisis van 2008, met uitzondering van vrijstaande woningen en appartementen. Anno 2015 hebben tussenwoningen de kortste verkoopduur (75 dagen) en vrijstaande woningen (197 dagen) de langste verkooptijd. Over het algemeen geldt dat hoe langer het duurt voordat een woning verkocht wordt, hoe groter het verschil is tussen de oorspronkelijke vraagprijs en de uiteindelijke verkoopprijs (NVM, 2016).

Tabel 4.6 Gemiddelde verkooptijd koopwoningen in dagen 2006 -2015, per type woning

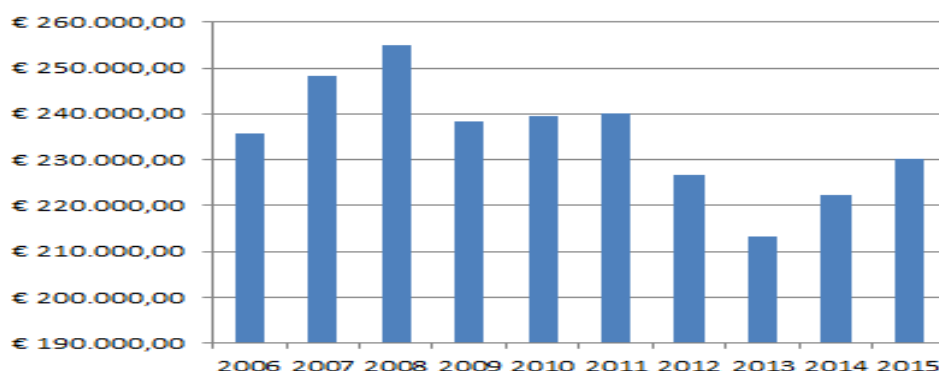
Woningtype	Jaar									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Tussenwoning	70	69	73	107	100	111	133	120	93	75
Hoekwoning	80	77	84	116	110	117	141	137	104	81
2-onder-1-kap	93	91	101	150	152	152	178	182	135	108
Vrijstaand	147	143	148	192	215	207	224	236	216	197
Appartement	77	78	83	116	138	145	167	185	153	124

Bron: NVM 2015, eigen bewerking

4.5 Woningprijzen

De verkoopprijzen van koopwoningen in Nederland (figuur 4.8) laten een wisselend verloop zien. De gemiddelde verkoopprijs van een koopwoning in het jaar waarin de crisis uitbrak, 2008, was €254.918, waarna het in 2009 een lichte daling liet zien. De daaropvolgende jaren 2010 en 2011 lieten weer een lichte stijging zien in de gemiddelde verkoopprijs van een koopwoning. In de daarop volgende jaren daalde de gemiddelde verkoopprijs naar een dieptepunt in 2013 van €213.353. In het jaar 2014 werd de stijging weer ingezet tot het huidige niveau van €230.194 in 2015. Gemiddeld gezien zijn de woningprijzen sinds 2008 circa €25.000 gedaald.

Figuur 4.8 Gemiddelde verkoopprijs woningen periode 2006 - 2015



Bron: CBS Statline, eigen bewerking

Als er wordt ingezoomd op de verkoopprijzen van koopwoningen per provincie (tabel 4.7) valt er op dat er flinke regionale verschillen zijn per provincie in de gemiddelde prijs van een koopwoning. Gemiddeld gezien kost een koopwoning in de provincies Noord-Holland (€273.911) en Utrecht

(€264.382) het meeste van Nederland en in de provincies Groningen (€171.679) en Friesland (€180.461) zijn de prijzen van koopwoningen gemiddeld het laagst.

Tabel 4.7 Gemiddelde verkoopprijs woningen per provincie, periode 2006 – 2015

Provincie	Nederland	Groningen	Friesland	Drenthe	Overijssel	Flevoland	Gelderland	Utrecht	Noord-Holland	Zuid-Holland	Zeeland	Noord-Brabant	Limburg
Jaar													
2006	€235.843	€177.983	€190.517	€205.685	€206.909	€206.641	€248.968	€272.931	€263.306	€225.806	€199.519	€258.691	€201.145
2007	€248.325	€186.935	€197.251	€215.473	€215.724	€212.973	€261.513	€290.511	€285.839	€235.504	€203.238	€271.394	€206.883
2008	€254.918	€188.062	€203.889	€214.763	€219.612	€219.260	€264.983	€301.065	€295.730	€242.050	€206.965	€277.906	€208.894
2009	€238.259	€181.358	€193.069	€199.306	€212.375	€205.904	€247.406	€280.228	€273.913	€227.133	€196.518	€258.962	€197.055
2010	€239.530	€177.940	€195.349	€205.264	€211.088	€206.530	€245.990	€283.922	€275.914	€230.543	€197.788	€254.941	€195.206
2011	€240.059	€180.603	€191.714	€203.389	€208.185	€199.148	€245.088	€282.944	€279.072	€232.987	€197.952	€252.551	€198.167
2012	€226.661	€172.575	€180.784	€193.844	€202.549	€189.322	€233.365	€267.112	€258.872	€219.399	€188.728	€240.127	€189.845
2013	€213.353	€163.505	€169.899	€181.850	€189.733	€178.294	€215.875	€249.506	€243.147	€211.626	€183.907	€221.039	€179.427
2014	€222.218	€165.832	€174.240	€185.239	€197.070	€188.445	€221.921	€256.282	€257.128	€217.573	€186.748	€228.412	€186.408
2015	€230.194	€171.679	€180.461	€194.566	€198.713	€194.188	€227.324	€264.382	€273.911	€221.441	€193.489	€235.669	€191.829

Bron: CBS Statline, eigen bewerking

Als er wordt ingezoomd op de gemiddelde verkoopprijzen van koopwoningen per type woning (tabel 4.8) valt op dat vrijstaande woningen veruit het meeste kosten in Nederland. Gemiddelde kostte een vrijstaand huis in het jaar 2008, het jaar waarin de crisis uitbrak, €424.608. Anno 2015 was de gemiddelde prijs van een vrijstaande koopwoning gedaald naar een niveau van €352.167. Het type woning dat gemiddeld gezien het minste kost in Nederland is het appartement. In het jaar 2008 kostte een appartement gemiddeld €195.121 waarna het een daling inzette naar het huidige niveau in 2015 van €189.371. Gezien de prijsontwikkelingen van de verschillende type woningen kan geconcludeerd worden dat de appartementen (goedkoopste segment) als enige een stijging in de gemiddelde verkoopprijs laat zien.

Tabel 4.8 Gemiddelde verkoopprijs woningen per type woning, periode 2006 – 2015

Type woning	Woningen: totaal	Tussenwoning	Hoekwoning	2 onder 1 kap	Vrijstaand	Appartement	Onbekend
Jaar							
2006	€ 235.843	€ 220.218	€ 233.086	€ 271.937	€ 389.411	€ 173.973	€ 250.769
2007	€ 248.325	€ 228.597	€ 243.055	€ 283.259	€ 413.739	€ 185.747	€ 271.174
2008	€ 254.918	€ 235.042	€ 248.318	€ 294.737	€ 424.608	€ 195.121	€ 333.834
2009	€ 238.259	€ 225.890	€ 233.981	€ 270.606	€ 393.149	€ 186.370	€ 308.941
2010	€ 239.530	€ 224.593	€ 235.424	€ 271.991	€ 386.784	€ 189.543	€ 310.476
2011	€ 240.059	€ 222.444	€ 232.583	€ 274.256	€ 384.702	€ 189.419	€ 306.418
2012	€ 226.661	€ 210.400	€ 218.310	€ 251.196	€ 349.768	€ 181.118	€ 286.897
2013	€ 213.353	€ 198.558	€ 204.264	€ 235.291	€ 327.322	€ 174.099	€ 265.855
2014	€ 222.218	€ 209.308	€ 212.458	€ 244.941	€ 334.073	€ 184.539	€ 247.802
2015	€ 230.194	€ 216.484	€ 223.974	€ 256.146	€ 352.167	€ 189.371	€ 217.710

Bron: CBS Statline, eigen bewerking

4.6 Conclusies ontwikkeling koopwoningmarkt

De eerste deelvraag die in paragraaf 1.5 wordt omschreven luidt: “hoe heeft de koopwoningmarkt zich in Nederland sinds de crisis van 2008 ontwikkeld?” kan nu worden beantwoord aan de hand van de in hoofdstuk drie behandelde aspecten die een inzicht hebben gegeven in de verandering van de woningmarkt sinds de crisis van 2008. Het aanbod nieuwe koopwoningen is sterk afgenomen sinds de crisis van 2008. Hoewel er sinds 2014 weer een stijgende lijn in het aantal nieuwbouwwoningen zit, is het aantal nieuwbouwwoningen nog steeds niet op het niveau van voor de crisis. Het aanbod bestaande woningen is wel sterk gestegen in Nederland sinds de crisis. Mede hierom wordt de huidige woningmarkt ook beschreven als een ‘kopersmarkt’, dit houdt in dat een potentiële koper ruime keuze heeft op de woningmarkt, kortom, er is veel aanbod. Ook het aantal verkochte woningen, zowel bestaande als nieuwbouwwoningen, is sinds de crisis teruggelopen naar een dieptepunt in het jaar 2013. De verwachting voor de concurrentie-indicator is dan ook dat deze laag uit zal vallen omdat er relatief veel aanbod is.

Ook als er wordt gekeken naar de gemiddelde verkooptijd van een woning voor de crisis in vergelijking met de gemiddelde verkooptijd van een woning na de crisis zien we een stijgende trend in de verkoopduur. Echter neemt de verkoopduur van woningen weer af en staan woningen gemiddeld nog maar 13 dagen langer te koop in vergelijking met het jaar 2008. Dit heeft grote gevolgen gehad voor de woningrijzen in Nederland. Deze zijn sinds de crisis flink gedaald met tevens een dieptepunt in het jaar 2013. Vanaf 2013 is er een stijging in de woningprijzen waarneembaar, echter het prijsniveau zit anno 2015 nog altijd ver onder het gemiddelde van 2008. Dit heeft tot gevolg gehad dat veel woningen, die gekocht zijn voor de crisis, minder waard zijn geworden dan de hypotheek die er op rust. Dit fenomeen wordt ook wel ‘onder water staan van de woning’ genoemd. Op basis van deze trends lijkt het voor de hand om te stellen dat dit positieve gevolgen heeft voor de Nederlandse potentiële koopstarter, het lijkt het beste (op dit moment in de tijd) geen slecht moment voor de potentiële koopstarter om juist in deze tijd een eerste woning te kopen. Gelet op de woonquote is de verwachting dat deze relatief lager zal uitvallen omdat een huishouden minder geld kwijt zal zijn aan woonlasten omdat de woningen in prijs zijn gedaald. Echter spelen meerdere factoren een rol die meewegen bij de toegankelijkheid en betaalbaarheid van koopwoningen voor potentiële koopstarters. Een belangrijke tendens is dat het ‘onder water staan’ van woningen ook negatieve gevolgen voor de potentiële koopstarter heeft. Door de lagere woningprijzen komen er veel minder koopwoningen op de markt omdat woningeigenaren niet staan te springen om hun woning met verlies te verkopen. Daarnaast zijn er sinds de crisis strengere hypotheekvoorschriften ingevoerd door de overheid. Denk bijvoorbeeld aan de verlaging van de LTV, hierdoor wordt er van starters verwacht dat zij eigen geld meenemen bij de aankoop van een woning. Tevens is het van belang om te meten of de betaalbaarheid van potentiële koopstarters sinds de crisis is toegenomen of juist is afgenomen om hun positie op de huidige koopwoningmarkt te kunnen bepalen. Dit zal worden behandeld in het volgende hoofdstuk.

5. De potentiële koopstarter

5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zal antwoord worden gegeven op de deelvraag over hoe het profiel van de starter die wil kopen op de Nederlandse koopwoningmarkt zich sinds de crisis van 2008 heeft ontwikkeld. Om een goed beeld te krijgen in de veranderingen sinds de crisis is ook data van jaren voor de crisis gebruikt. De kenmerken van de potentiële koopstarter op de woningmarkt zijn uit het Woononderzoek van 2006, 2009, 2012 en 2015 gehaald. Het databestand van WoOn is een landelijk dekkend representatief steekproefonderzoek met in ieder jaar ruim 60.000 respondenten. Op basis van deze data kan een analyse worden gemaakt over hoe het profiel van de potentiële koopstarter mogelijk is veranderd sinds de crisis van 2008. Op basis van afgeleide variabelen, die zijn samengesteld op basis van de antwoorden van de respondenten, is de groep “potentiële koopstarters” gedefinieerd binnen WoOn 2006, 2009, 2012 en 2015. Echter bevatte deze groep starters ook nog respondenten die een huurwoning verkozen boven een koopwoning, daarom is op deze variabele nog een extra selectie gemaakt zodat alleen de respondenten overblijven die een koopwoning willen betrekken. De uitkomsten zijn geëxporteerd en op basis van deze uitkomsten zijn analyses van kenmerken en aspecten van de potentiële koopstarter gemaakt. Tot slot zal er een conclusie worden gegeven waarin de kenmerken van de gemiddelde potentiële koopstarter over de jaren 2006 tot en met 2015 worden weergegeven .

5.2 Profiel potentiële koopstarter

In deze paragraaf zullen de verschillende kenmerken van de potentiële koopstarter worden beschreven. De kenmerken die aan bod komen zijn de leeftijden van de potentiële koopstarters en huishoudsamenstelling van potentiële koopstarters. Deze kenmerken worden uit de data van de Woononderzoeken van 2006, 2009, 2012 en 2015 gehaald. Inkomensgegevens worden niet vermeld in de Woononderzoeken dus hiervoor wordt de data van het CBS geraadpleegd om de algemene inkomenscijfers van potentiële koopstarters te bepalen. Tevens zullen de woonvoorkeuren van potentiële koopstarters worden geanalyseerd. De gewenste woonvoorkeuren die behandeld zullen worden zijn het gewenste type woning en de gewenste koopprijs voor potentiële koopstarters. Deze data komt wederom uit de Woononderzoeken van 2006, 2009, 2012 en 2015.

5.2.1 Leeftijd

De gemiddelde leeftijd van potentiële koopstarters is anno 2015 25 jaar waar dit voor de crisis in het jaar 2006 nog 24,5 jaar was (tabel 5.1). Het merendeel van de potentiële koopstarters valt, zoals te zien is in tabel 5.2, in de leeftijdscategorie 17 tot 25 jaar en 25 tot 35 jaar. Met het grootste aandeel potentiële koopstarters in de leeftijdscategorie 17 tot 25 jaar.

Tabel 5.1 Leeftijd potentiële koopstarters 2006- 2015

	2006	2009	2012	2015
Gemiddelde	24,5	24,5	25	25
Mediaan	23	23	24	24
Modus	22	22	23	22

Bron: Woononderzoek 2006-2015, eigen bewerking

Gezien door de jaren heen, van 2006 tot en met het jaar 2015, is het percentage potentiële koopstarters in deze leeftijdscategorie nagenoeg gelijk gebleven, respectievelijk 59,7% in het jaar 2006 tegenover 57,7% in het jaar 2015. Dit betekent dat de gemiddelde koopstarter door de jaren heen licht is verouderd. Totaal vertegenwoordigt de groep potentiële koopstarters in de leeftijdscategorie tot 35 jaar 94,7% in het jaar 2006 en 94,4% in het jaar 2015 van alle potentiële koopstarters.

Tabel 5.2 Leeftijd potentiële koopstarters 2006, 2009, 2012, 2015

Leeftijd	Frequentie				Percentage				Cumulatief percentage			
	2006	2009	2012	2015	2006	2009	2012	2015	2006	2009	2012	2015
17-24 jaar	1.038	1.210	896	792	59,69%	64,53%	59,97%	57,73%	59,69%	64,53%	59,97%	57,73%
25-34 jaar	607	564	504	503	34,91%	30,08%	33,73%	36,66%	94,59%	94,61%	93,71%	94,39%
35-44 jaar	67	67	60	38	3,85%	3,57%	4,02%	2,77%	98,45%	98,19%	97,72%	97,16%
45-54 jaar	17	21	20	22	0,98%	1,12%	1,34%	1,60%	99,42%	99,31%	99,06%	98,76%
55-64 jaar	9	9	10	12	0,52%	0,48%	0,67%	0,87%	99,94%	99,79%	99,73%	99,64%
65-74 jaar	1	3	4	4	0,06%	0,16%	0,27%	0,29%	100%	99,95%	100%	99,93%
>74 jaar	0	1	0	1	0%	0,05%	0%	0,07%	100%	100%	100%	100%
Totaal	1.739	1.875	1.494	1.372	100%	100%	100%	100%				

Bron: Woononderzoek 2006-2015, eigen bewerking

5.2.2 Inkomen

Potentiële koopstarters verdienen over het algemeen minder dan doorstromers. Dit is te verklaren omdat potentiële koopstarters meestal aan het begin van hun werk carrière staan en het salaris dan nog lager is dan dat een persoon zou verdienen na enige jaren werkervaring. Omdat WoOn geen inkomensgegevens heeft is de data van het CBS geraadpleegd. In de vorige paragraaf is beschreven dat de gemiddelde leeftijd van een potentiële koopstarter tussen de 17 en 35 jaar is. Als deze informatie naast de gegevens van het CBS wordt gelegd is te zien dat het gemiddelde jaarinkomen van personen in de leeftijdscategorie 20 tot 25 jaar in het jaar 2006 €13.600 tegenover €12.200 in het jaar 2015 (tabel 5.3). In de leeftijdscategorie 25 tot 30 jaar is een flinke stijging in het jaarinkomen waar te nemen voor alle gemeten jaren. Personen in deze leeftijdscategorie verdienen gemiddeld rond de €25.000 per jaar. In de leeftijdscategorie 30 tot 35 jaar is een verdere stijging van het jaarinkomen waar te nemen. Personen in de deze leeftijdscategorie verdienen in het jaar 2006 gemiddeld €28.700 en steeg dit jaarinkomen flink naar €32.500 in het jaar 2015. Zoals te zien is in tabel 5.2 verschillen de inkomens sterk per leeftijdscategorie. Ervan uitgaande dat de gemiddelde starter tussen de 20 en 30 jaar is verdient hij of zij gemiddeld €18.600 in het jaar 2006 tegenover €18.500 in het jaar 2015. Een starter in de leeftijdscategorie 25 tot 35 jaar verdiende gemiddeld €26.200 in het jaar 2006 en €28.650 in het jaar 2015.

Tabel 5.3 Gemiddeld jaarinkomen naar leeftijdscategorie, 2006, 2009, 2012, 2015

Leeftijd	Gemiddeld jaarinkomen				Verandering 2006 - 2015
	2006	2009	2012	2015	
15 tot 20 jaar	€ 3.600,00	€ 3.500,00	€ 3.200,00	€ 3.100,00	-14%
20 tot 25 jaar	€ 13.600,00	€ 14.700,00	€ 12.800,00	€ 12.200,00	-10%
25 tot 30 jaar	€ 23.700,00	€ 26.300,00	€ 25.400,00	€ 24.800,00	5%
30 tot 35 jaar	€ 28.700,00	€ 31.700,00	€ 32.600,00	€ 32.500,00	13%
35 tot 40 jaar	€ 31.300,00	€ 34.800,00	€ 35.600,00	€ 36.000,00	15%
40 tot 45 jaar	€ 32.500,00	€ 36.100,00	€ 38.500,00	€ 39.000,00	20%
45 tot 50 jaar	€ 33.500,00	€ 36.600,00	€ 38.700,00	€ 40.300,00	20%
50 tot 55 jaar	€ 34.000,00	€ 37.300,00	€ 38.200,00	€ 39.300,00	16%

Bron: CBS Statline 2015, eigen bewerking

5.2.3 Huishoudsamenstelling

Van de starters die een woning willen kopen bestaat het merendeel uit meerpersoonshuishoudens zonder kind(eren) (tabel 5.4). Dit geldt voor de jaren 2006, 2009, 2012 en 2015. Wat opvalt in tabel 5.4 is dat het aandeel meerpersoonshuishoudens zonder kind(eren) in het jaar 2006 nog bijna 91% van alle type huishoudens is waar dat in het jaar 2015 teruggelopen is naar 73,25%. Het aandeel meerpersoonshuishoudens met minderjarige kind(eren) is sterk toegenomen vanaf het jaar 2009. Waar dit in het jaar 2006 en 2009 nog lag rond de 1%% was dit in het jaar 2012 gestegen naar bijna 16% en bijna 17% in het jaar 2015. Dit is een opvallende stijging die wellicht toe te schrijven is aan de aanpak van de overheid van het 'scheefwonen' in de publieke huursector. Het aandeel potentiële koopstarters dat als eenpersoonshuishouden een woning wenst te kopen is klein te noemen. Voor alle jaren geldt dat het aandeel eenpersoonshuishoudens dat een woning wil kopen schommelt tussen de 8,5% en 10%.

Tabel 5.4 Type huishoudens potentiële koopstarters, 2015

Type huishouden	Frequentie				Percentage			
	2006	2009	2012	2015	2006	2009	2012	2015
Eenpersoons huishouden	151	170	136	135	8,68%	9,07%	9,10%	9,84%
Meerpersoons huishouden met minderjarige kind(eren)	13	21	238	232	0,75%	1,12%	15,93%	16,91%
Meerpersoons huishouden zonder minderjarige kind(eren)	1.575	1.684	1.120	1.005	90,57%	89,81%	74,97%	73,25%
Totaal	1.739	1.875	1.494	1.372	100%	100%	100%	100,0

Bron: Woononderzoek 2006-2015, eigen bewerking

5.2.4 Gewenste type woning

Uit de data van de Woononderzoeken 2006, 2009 en 2012 is het niet mogelijk een analyse te maken over wat de woonvoorkeuren qua type woning zijn van potentiële koopstarters, simpelweg omdat in WoOn 2006, 2009 en 2012 niet de vraag aan de respondenten werd gesteld wat voor type woning de voorkeur geniet bij een eventuele verhuizing. De datasets van WoOn 2006, 2009, 2012 en 2015 bevatten wel allen de vraag wat de voorkeur is voor een gewenste type functionele woning. Echter is hier geen onderscheid gemaakt in de verschillende type woningen zoals te zien is in tabel 5.5. Specifiek kan dus niet worden bepaald welk type woning de voorkeur krijgt boven een ander type woning.

Tabel 5.5 Voorkeur type functionele woning, 2006, 2009, 2012, 2015

Voorkeur Type woning	Frequentie				Percentage			
	2006	2009	2012	2015	2006	2009	2012	2015
Eengezinswoning, villa, bungalow, landhuis	1.082	1.046	943	469	62,22%	55,79%	63,12%	34,18%
Flat, etagewoning, appartement of maisonnette	632	799	504	855	36,34%	42,61%	33,73%	62,32%
Boerderij, woning met tuindersbedrijf	23	20	30	28	1,32%	1,07%	2,01%	2,04%
Woning met winkel, kantoor-, praktijk- of bedrijfsruimte	2	10	13	14	0,12%	0,53%	0,87%	1,02%
Woning die voorzieningen deelt, zoals b.v. was- en drooggelegenheid	n.v.t	n.v.t	4	6	n.v.t	n.v.t	0,27%	0,44%
Totaal	1.739	1.875	1.494	1.372	100%	100%	100%	100%

Bron: Woononderzoek 2006-2015, eigen bewerking

We zien hier een heel opvallends iets. Volgens de data van de Woononderzoeken hadden in de jaren 2006 tot en met 2012 de eengezinswoningen, villa's bungalows en landhuizen de voorkeur als aan de potentiële koopstarter wordt gevraagd welk type functionele woning hij of zij preferereert. Het aandeel potentiële koopstarters dat zo'n type woning preferereerde lag rond de 60% van de totale groep potentiële koopstarters. Opvallend is dat in het jaar 2015 het merendeel van de potentiële koopstarters een flat, etagewoning, appartement of maisonnette preferereert. Ruim 60% van de potentiële koopstarters verkiest zo'n type woning boven een eengezinswoning, villa, bungalow of landhuis. In het jaar 2015 is wel de vraag in het Woononderzoek meegenomen welk type woning de voorkeur heeft onder de respondenten (tabel 5.6).

Tabel 5.6 Voorkeur type woning potentiële koopstarters, 2015

Type woning	Frequentie	Percentage
Rijtjeshuis / tussenwoning	760	56,42%
Hoekwoning	208	15,45%
2 onder 1 kap woning	170	12,62%
Geschakelde woning	15	1,11%
Vrijstaande woning	180	13,36%
Geen van deze	14	1,04%
Total	1.347	100,00%

Bron: Woononderzoek 2015, eigen bewerking

Opvallend is dat er bij deze vraag het antwoord 'appartement' niet mogelijk was en zodoende kunnen er ook geen uitspraken worden gedaan over welk aandeel van de potentiële koopstarters een appartement preferereert. Dit is vreemd aangezien het type woning appartement het meest financieel haalbaar lijkt te zijn voor de potentiële koopstarter. In tabel 5.6 is te zien dat 56,42% van de potentiële koopstarters de voorkeur heeft voor een rijtjeshuis of tussenwoning, gevolgd door een hoekwoning (15,45%), vrijstaande woning (13,36%) en een 2-onder-1-kapwoning (12,62%). Gezien de data naar de woonvoorkeuren qua type woning van potentiële koopstarters moet de kanttekening worden gemaakt dat de vraag naar de woonwensen qua type woning sommige respondenten uitlokt

een antwoord te geven wat een gewenste woning is maar tevens (nog) niet financieel haalbaar is voor de desbetreffende respondent.

5.2.5 Gewenste koopprijs

Op basis van de geselecteerde potentiële koopstarters uit de datasets van de verschillende Woononderzoeken (tabel 5.7) komt naar voren dat 33,7% van de potentiële koopstarters in het jaar 2006 een gewenste koopprijs van tussen de €150.000 en €200.000 prefereerden (tabel 5.7). Op de voet gevolgd door een gewenste koopprijsrange van tussen de €200.000 - €250.000 (25,82%) en €100.000 - €150.000 (22,77%). Ruim driekwart (85,39%) van de potentiële koopstarters wenst dus een woning in de prijsklasse tot €250.000 te kunnen kopen en ruim de helft van de potentiële koopstarters (59,57%) wenst een woning tot €200.000 te kopen. Voor het jaar 2015 geldt dat eveneens dat het merendeel van de potentiële koopstarters (35,07%) een woning wenst te kopen in de prijsklasse van €150.000 tot €200.000. Gevolgd door 23,93% die een woning tussen de €200.000 en €250.000 wensen te kopen. Meer dan driekwart van de potentiële koopstarters (82,15%) wenst een woning te kopen tot €250.000 en ruim de helft van de potentiële koopstarters (58,22%) wenst een woning te kopen tot €200.000. De verschillen in de gewenste koopprijs van een woning verschillen dus nauwelijks tussen de jaren 2006 en 2015.

Tabel 5.7 Gewenste koopprijs potentiële koopstarters, 2006, 2009, 2012, 2015

Gewenste koopprijs	Frequentie				Percentage				Cumulatief percentage			
	2006	2009	2012	2015	2006	2009	2012	2015	2006	2009	2012	2015
€0 tot €50.000	4	18	17	12	0,23%	0,96%	1,14%	0,94%	0,23%	0,96%	1,14%	0,94%
€50.000 tot €100.000	50	26	25	32	2,88%	1,39%	1,67%	2,49%	3,11%	2,35%	2,81%	3,43%
€100.000 tot €150.000	396	353	267	253	22,77%	18,83%	17,87%	19,72%	25,88%	21,17%	20,68%	23,15%
€150.000 tot €200.000	586	623	485	450	33,70%	33,23%	32,46%	35,07%	59,57%	54,40%	53,15%	58,22%
€200.000 tot €250.000	449	500	384	307	25,82%	26,67%	25,70%	23,93%	85,39%	81,07%	78,85%	82,15%
€250.000 tot €300.000	156	198	158	129	8,97%	10,56%	10,58%	10,05%	94,36%	91,63%	89,42%	92,21%
€300.000 tot €350.000	50	73	78	44	2,88%	3,89%	5,22%	3,43%	97,24%	95,52%	94,65%	95,64%
€350.000 tot €400.000	19	34	32	32	1,09%	1,81%	2,14%	2,49%	98,33%	97,33%	96,79%	98,13%
€400.000 of meer	29	50	48	24	1,67%	2,67%	3,21%	1,87%	100%	100%	100%	100%
Totaal	1.739	1.875	1.494	1.283	100%	100%	100%	100%				

Bron: Woononderzoek 2006-2015, eigen bewerking

5.3 Conclusie

Na het analyseren van de groep potentiële koopstarters, op basis van de data van de Woononderzoeken 2006, 2009, 2012, 2015 en gegevens van het CBS, kan er antwoord worden gegeven op de vraag hoe het profiel van de potentiële koopstarter sinds de crisis van 2008 is veranderd. Wat betreft de gemiddelde leeftijd van de potentiële koopstarter is deze weinig veranderd. In tabel 5.1 is te zien dat de gemiddelde leeftijd van de potentiële koopstarter van 24,5 jaar in 2006 gegroeid is naar gemiddeld 25 jaar in het jaar 2015. In het jaar 2006 was de gemiddelde leeftijd van het grootste aandeel potentiële koopstarters (59,69%) tussen de 17 en 24 jaar, in het jaar 2009, tijdens de crisis, is dit percentage opgelopen naar 64,53%, waarna het percentage weer zakte naar 57,73% van alle potentiële koopstarters. Een duidelijker beeld van de leeftijd spreiding van de Nederlandse potentiële koopstarter wordt weergegeven in tabel 5.2. In de laatste kolom van deze tabel (cumulatief percentage) valt af te lezen dat in het jaar 2006 94,59% van de potentiële koopstarters in de leeftijdsrange van 17 en 35 jaar valt. Dit cumulatieve percentage verandert nauwelijks door de jaren heen en is in het jaar 2015 nauwelijks iets gezakt (94,39%). Het gemiddelde inkomen van Nederlanders tussen de 20 en 30 jaar in het jaar 2006 was €18.600 tegenover €18.500 in het jaar 2015. Een starter in de leeftijdscategorie 25 tot 35 jaar verdiende gemiddeld €26.200 in het jaar 2006 en €28.650 in het jaar 2015. Geconcludeerd kan worden dat de gemiddelde potentiële

koopstarter in het jaar 2006 rond de €22.500 verdiende en €24.00 in het jaar 2015. Dit is een stijging van ruim 5%. Opvallend is dat het aandeel potentiële koopstarters wat een meerpersoonshuishouden met minderjarige kind(eren) vormt in het jaar 2006, vlak voor de crisis en het jaar 2009, vlak na het uitbreken van de crisis, nog zeer laag is (rond de 1%). Aan het einde van de crisisjaren was dit opgelopen tot rond de 16%. Het aandeel eenpersoonshuishoudens is nagenoeg gelijk gebleven en het aandeel meerpersoonshuishoudens zonder minderjarige kind(eren) is gezakt van ruim 90% in 2006 naar ongeveer 73% in het jaar 2015. Qua voorkeur voor een bepaalt type woning is lastig te beoordelen omdat in de Woononderzoeken deze vraag niet is gesteld aan de respondenten in de jaren voorafgaand aan het jaar 2015. Wel geconcludeerd kan worden dat de voorkeur van starters anno 2015 uitgaat naar een rijtjeswoning/tussenwoning. Vreemd genoeg is de optie 'appartement' niet te kiezen uit de mogelijke antwoorden waaruit de respondenten konden kiezen, dit maakt het extra vreemd omdat juist dit type woning in de meeste gevallen het meest financieel haalbaar schijnt te zijn voor jonge potentiële koopstarters. Een extra opmerking bij de vraag: "welk type woning de voorkeur geniet onder de potentiële koopstarters" is dat respondenten wellicht meer willen dan financieel mogelijk is. De gewenste koopprijs van potentiële koopstarters is door de jaren heen nauwelijks veranderd. De gemiddelde koopprijs die potentiële koopstarters prefereren ligt voor het grootste gedeelte tussen de €150.000 en €200.000.

6. De betaalbaarheid & toegankelijkheid

6.1 Inleiding

In hoofdstuk vier zijn de kenmerken van de Nederlandse woningmarkt uiteengezet voor de periode van vlak voor de crisis tot het jaar 2015. Tevens zijn de kenmerken van de Nederlandse potentiële koopstarter door de jaren heen onderzocht in hoofdstuk vijf. Om een goed beeld te krijgen over de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de Nederlandse koopwoningmarkt voor potentiële koopstarters is het belangrijk de betaalbaarheidsratio te meten. Deze betaalbaarheidsratio is gelijk aan het aandeel koopwoningen dat betaalbaar is voor een potentiële koopstarter en wordt berekend door het aandeel betaalbare koopwoningen te delen door het totale aanbod koopwoningen. Daarnaast is de concurrentie indicator een belangrijk meetinstrument om de positie van de potentiële koopstarter te bepalen. Aan de hand van de concurrentie indicator kan dan bepaald worden hoeveel 'kapers op de kust' er zijn in de markt voor een betaalbare starterswoning. Om de concurrentie indicator te bepalen worden alle mogelijke kopers voor een specifieke koopwoning in de markt opgeteld en wordt geen rekening gehouden met woonvoorkeuren van potentiële koopstarters. De betaalbaarheidsratio en concurrentie indicator zullen gemeten worden op provinciaal niveau zodat aan het einde van dit hoofdstuk antwoord kan worden gegeven op de vraag hoe de toegankelijkheid en betaalbaarheid voor de potentiële koopstarter per provincie en gemiddeld landelijk is veranderd sinds de crisis. Tevens zal er een onderscheid worden gemaakt tussen potentiële koopstarters die als eenpersoonshuishouden een eerste woningen wensen te kopen en huishoudens die als meerpersoonshuishouden een eerste woning wensen te kopen.

6.2 Woonquote

De toegankelijkheid en de mate van beschikbaarheid van een koopwoning zijn van invloed of iemand een woning wel of niet kan kopen. De betaalbaarheid van een koopwoning wordt voornamelijk bepaald door de financiële middelen en mogelijkheden van een huishouden. De betaalbaarheid van koopwoningen kan worden weergegeven door gebruik te maken van de woonquote. Omdat de vaak langlopende financiële verplichtingen die met een koopwoning gepaard gaan een groot deel van het huishoudbudget inneemt is een regulering gewenst zodat overkreditering wordt voorkomen. Dit wordt mede gereguleerd door het gebruik van woonquotes. Dit zijn vooraf vastgestelde percentages welke huishouden mogen verwonen. In Nederland worden de woonquotes voor verschillende groepen jaarlijks bepaald en herzien door het NIBUD (Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting) op basis van een norm wat verstandig zou zijn om maximaal te kunnen verwonen. Voor het jaar 2016 is in tabel 6.1 voor een deel de geldende woonquotes voor dat jaar weergegeven voor personen die de AOW leeftijd nog niet hebben bereikt. In bijlage 2 is het gehele overzicht weergegeven.

Tabel 6.1 Woonquotetabel niet AOW gerechtigden 2016

toetsrente	<=2,500%	2,501-3,000%	3,001-3,500%	3,501-4,000%	4,001-4,500%
bruto inkomen					
-	9,0%	9,5%	9,5%	10,0%	10,5%
19.500	9,0%	9,5%	9,5%	10,0%	10,5%
20.000	10,5%	10,5%	11,0%	11,5%	12,0%
20.500	11,5%	12,0%	12,0%	12,5%	13,0%
21.000	12,0%	12,5%	13,0%	13,5%	14,0%
21.500	13,0%	13,5%	14,0%	14,5%	15,0%
22.000	13,5%	14,0%	14,5%	15,0%	15,5%
22.500	14,0%	15,0%	15,5%	16,0%	16,5%
23.000	14,5%	15,5%	16,5%	17,0%	18,0%
23.500	15,0%	15,5%	16,5%	17,5%	18,5%
24.000	15,0%	16,0%	17,0%	17,5%	18,5%
24.500	15,5%	16,5%	17,5%	18,0%	19,0%
25.000	15,5%	16,5%	17,5%	18,5%	19,5%
26.000	16,5%	17,5%	18,5%	19,5%	20,5%
27.000	17,5%	18,5%	19,5%	20,5%	21,5%
28.000	18,5%	19,5%	20,5%	21,5%	22,5%
29.000	19,0%	20,0%	21,0%	22,0%	23,0%
30.000	19,5%	20,5%	21,5%	22,5%	24,0%
31.000	20,0%	21,0%	22,0%	23,5%	25,0%
32.000	20,5%	21,5%	22,5%	24,0%	25,0%

In dit onderzoek geldt dat bij een gemiddelde potentiële koopstarter het inkomen € 24.000 per jaar bedraagt. Tabel 6.1 geeft weer dat voor deze potentiële koopstarter een woonquote geldt van 15% bij een toetsrente van 2,5%. Een woonquote van 15% betekent in dit voorbeeld dat bij de afsluiting van een hypotheek van iemand met een inkomen van €24.000 per jaar met een geldende hypotheekrente van 2,5% of minder, 15% van het inkomen maximaal mag worden uitgegeven aan woonlasten. Dit betekent dat een potentiële koopstarter €3600 per jaar mag verwonen, dit betekent aan maximale maandlast van €300 (NHG 2016). Omgerekend naar de NHG standaarden zou dat neerkomen op een maximale hypotheek van €85.000.

Als een huishouden een hoge woonquote heeft betekent dat eigenlijk dat het huishouden relatief veel van het huishoudinkomen kwijt is aan woonlasten. Een gezonde woonquote ligt gemiddeld tussen de 20 á 30%. Woonuitgaven worden als 'niet betaalbaar' of 'legt beslag op een buiten proportioneel deel van het inkomen' (Hulchanski, 1995) gezien indien een huishouden meer uitgeeft dan deze gemiddelde norm.

Als er wordt gekeken naar de gemiddelde koop- en woonquote van personen met een koopwoning (tabel 6.2) valt op dat de gemiddelde koopquote vanaf het jaar 2006 nagenoeg hetzelfde is gebleven. Wel ligt de gemiddelde woonquote al jaren op de grens van 'legt beslag op een buiten proportioneel deel van het inkomen'. De netto woonquote in Nederland is gemiddeld wel 3% gedaald ten opzichte van het jaar 2006. Het verschil tussen koopquote en de woonquote is dat bij de koopquote alleen de hypotheeklasten worden gewogen op basis van het inkomen. Bij de netto woonquote tellen ook de bedragen die betaald dienen te worden aan bijvoorbeeld de nutsbedrijven, gemeenten en waterschappen meegenomen mee.

Tabel 6.2 Verandering woon- en koopquote, 2006-2015

	2006	2009	2012	2015
Netto besteedbaar inkomen	€40.600	€49.000	€47.600	€46.200
Netto koopquote	21%	21%	22%	20%
Netto woonquote	30%	29%	30%	27%

Bron: Woononderzoek 2006-2015, eigen bewerking

Een zowel gedaalde netto koopquote als een gedaalde netto woonquote (tabel 6.2) betekent dat de gemiddelde Nederlander met een koopwoning gemiddeld minder kwijt is van zijn of haar inkomen aan woonuitgaven. Tabel 6.2 laat weliswaar de gemiddelde koop- en woonquote zien van de afgelopen jaren alleen zijn deze percentages niet representatief voor de groep potentiële koopstarters. Ten eerste omdat deze groep bij lange na niet het gemiddelde inkomen van de Nederlander met een koopwoning verdient en ten tweede omdat er in tabel 6.2 is uitgegaan van woningeigenaren, iets wat een potentiële koopstarter absoluut nog niet is. Er moet daarom preciezer worden gekeken.

6.3 Betaalbaarheid

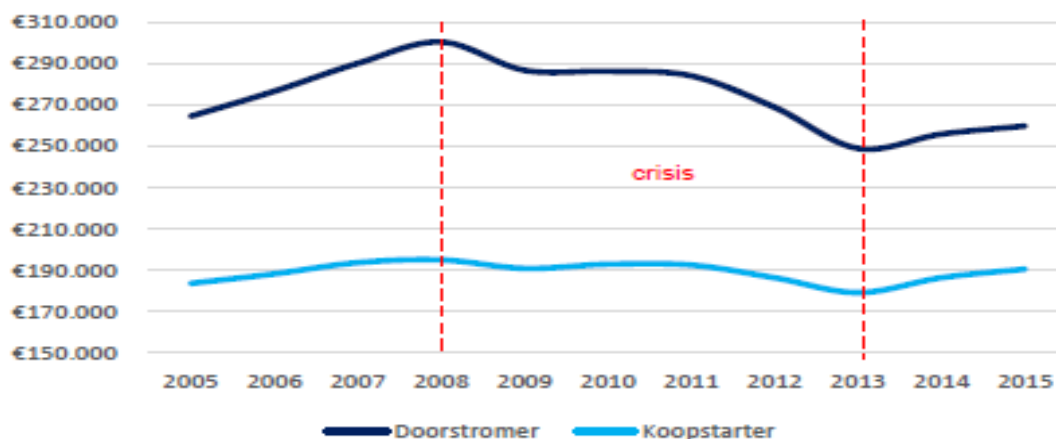
Om preciezer de betaalbaarheid te bepalen voor de potentiële koopstarter wordt er gebruik gemaakt van de betaalbaarheidsratio om te meten hoeveel aangeboden koopwoningen binnen de betaalbare prijsrange vallen van potentiële koopstarters. In hoofdstuk 4 is uiteengezet hoeveel koopwoningen er totaal worden aangeboden in Nederland. Tabel 4.2 laat het totale aanbod koopwoningen per provincie, per jaar zien. Zoals al eerder vermeld staat de potentiële koopstarter centraal in dit onderzoek, dit is een individu die heeft aangegeven te willen verhuizen naar een eerste koopwoning vanuit en onzelfstandige woonruimte. Echter deze persoon is nog niet verhuisd en daarom is het

lastig te bepalen hoeveel deze potentiële koopstarter uiteindelijk gaat betalen voor een eerste koopwoning.

Uit hoofdstuk vijf blijkt dat de gemiddelde potentiële koopstarter anno 2015 een gemiddeld inkomen heeft van €24.000. Door de invoering van nieuwe regels op de hypotheekmarkt zoals, de 100% aflossingsplicht en een steeds verder dalende LTV naar 100%, kan een gemiddelde potentiële koopstarter in Nederland minder lenen dan voorheen (NHG, 2016). Volgens de standaarden van de NHG kan een potentiële koopstarter met een inkomen van €24.000 per jaar een hypotheek krijgen van €100.000 (NHG, 2016). Gezien het feit dat volgens de gegevens van de Woononderzoeken een starter in meer dan drie kwart van de gevallen een eerste woning wil kopen samen met een eventuele partner (tabel 5.4) is het raadzaam ook de maximale hypotheek te berekenen voor een huishouden waarbij de inkomens van beide personen worden meegenomen in de berekening voor de maximale hypotheek. Volgens de NHG standaarden kan een huishouden waarbij zij ieder €24.000 per jaar verdienen een hypotheek krijgen van €220.000 (NHG, 2016).

In het rapport van het kadaster (Kadaster, 2015) is onderzoek gedaan naar starters op de koopwoningmarkt. Hierin is onder andere onderzocht wat de gemiddelde koopprijs is van een eerste koopwoning van een koopstarter. Echter is in dit onderzoek geen onderscheid gemaakt tussen een individu en een huishouden van twee personen die voor het eerst een koopwoning betrekken. Evenmin is door het kadaster onderscheid gemaakt tussen een potentiële koopstarter en de daadwerkelijke koopstarter. In figuur 6.1 zijn de resultaten weergegeven van de gemiddelde koopsom van starters vanaf het jaar 2005 tot en met het jaar 2015.

Figuur 6.1 Gemiddelde koopsom koopstarters



Bron: Kadaster, 2015

In hoofdstuk vijf is geconcludeerd dat ruim drie kwart van de starters die een eerste koopwoning willen kopen een huishouden is dat bestaat uit meerdere personen. Door het kopen van een woning met een eventuele partner zal de maximale te verkrijgen hypotheek ook een stuk hoger uitvallen dan als een persoon alleen een woning koopt. Gebleken is dat een individu gemiddeld een hypotheek kan krijgen van €100.000 en een meerpersoonshuishouden gemiddeld €220.000 (NHG, 2016). Ook is gebleken dat ruim 75% van de starter huishoudens een meerpersoonshuishouden is. De gevonden gemiddelde koopsom van €190.000 zoals in figuur 6.1 is af te lezen correspondeert dus goed met de eerder gevonden waarden. Daarnaast moet de kanttekening worden gemaakt dat de potentiële koopstarters in de Woononderzoeken personen zijn die een woning willen kopen maar wellicht nog

niet de financiële middelen hebben om een woning te kunnen kopen en daarom de aankoop van een eerste woning nog even uitstellen.

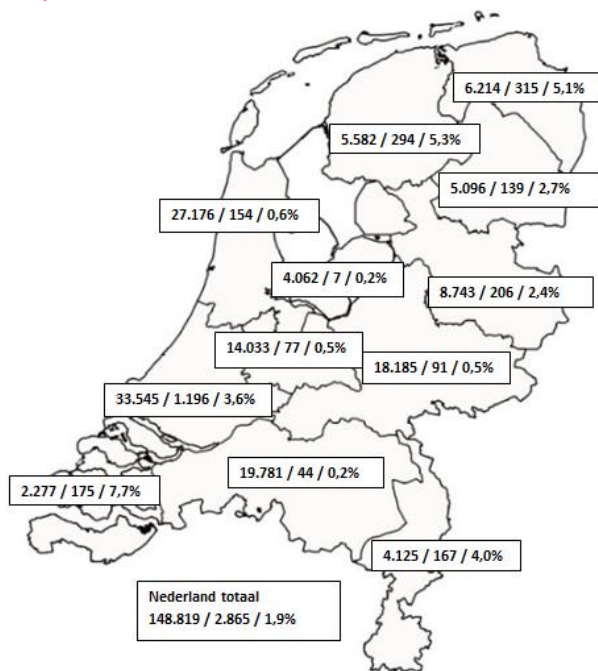
Op basis van de data van de Woononderzoeken kan geconcludeerd worden dat de gemiddelde potentiële koopstarter een leeftijd van 25 jaar heeft. Als deze gegevens worden gekoppeld aan de inkomensgegevens van het CBS voor personen in deze leeftijdscategorie dan is het inkomen €24.000 per jaar in het jaar 2015. Met een jaarinkomen van €24.000 kan de gemiddelde potentiële koopstarter maximaal een hypotheek krijgen van €100.000 (NHG, 2016). Wanneer een potentiële koopstarter voornemens is een eerste koopwoning te betrekken met een eventuele partner is het huishoudinkomen €48.000 (2x €24.000). Met een huishoudinkomen van €48.000 per jaar is volgens de NGH standaarden een maximale hypotheek te verkrijgen van €220.000. In het jaar 2006 verdiende de gemiddelde potentiële koopstarter € 22.500 per jaar. Een maximale hypotheek die in dat jaar te verkrijgen was met dit inkomen lag op €94.000. Voor een huishouden waarbij beide personen werken kon in het jaar 2006 op basis van een gezamenlijk jaarinkomen van €45.000 een maximale hypotheek van €205.000 verkregen worden (NHG, 2006).

Nu de gegevens bekend zijn van de maximaal te verkrijgen hypotheek op basis van de standaarden van de NHG van de jaren 2006 en 2015 is de betaalbaarheidsratio voor potentiële koopstarters te berekenen. Gekeken wordt naar het aandeel betaalbare woningen voor eenpersoonshuishoudens in het jaar 2006 (koopwoningen tot €94.000) en in het jaar 2015 (koopwoningen tot €100.000). Daarnaast kan de betaalbaarheidsratio worden berekend voor meerpersoonshuishoudens in het jaar 2006 (koopwoningen tot €205.000) en meerpersoonshuishoudens in het jaar 2015 (koopwoningen tot €220.000). Om een representatieve betaalbaarheidsratio te krijgen is er gerekend met het aantal woningtransacties in een bepaald jaar op basis van data van de NVM.

6.3.1 Betaalbaarheidsratio 2006

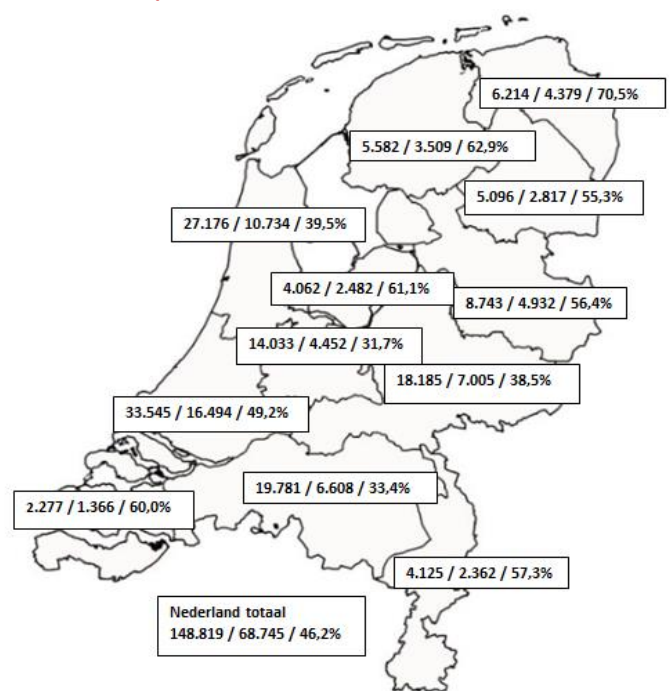
In figuur 6.2 is te zien dat het jaar 2006 148.819 woningtransacties telde. Van die 148.819 woningen waren 2.865 koopwoningen betaalbaar voor de potentiële koopstarter die als individu een woning wenste te kopen. Dit komt neer op een landelijke betaalbaarheidsratio van 1,9% voor eenpersoonshuishoudens. Op provinciaal niveau gemeten hadden eenpersoonshuishoudens de meeste kans op een betaalbare eerste koopwoning in de noordelijke provincies Friesland (5,3%) en in Groningen (5,1%). De kans op een betaalbare koopwoning in de provincies Flevoland (0,2%), Noord-Brabant (0,2%), Gelderland (0,5%), Utrecht (0,5%) en Noord-Holland (0,6%) was in het jaar 2006 vrijwel nihil. Voor meerpersoonshuishoudens was in het jaar 2006 46,2% van de koopwoningen in Nederland betaalbaar (figuur 6.3). De meeste kans op een betaalbare koopwoning in het jaar 2006 voor meerpersoonshuishoudens was wederom in de noordelijke provincies van Nederland namelijk, Groningen met een betaalbaarheidsratio van 70,5% en Friesland met een betaalbaarheidsratio van 62,9%. De minste kans op een betaalbare koopwoning hadden meerpersoonshuishoudens die een woning wilden kopen in de provincies Utrecht (31,7%), Noord-Brabant (33,4%), Gelderland (38,5%) en Noord-Holland (39,5%).

Figuur 6.2 Betaalbaarheidsratio eenpersoonshuishoudens 2006



Bron: NVM 2006, eigen bewerking

Figuur 6.3 Betaalbaarheidsratio meerpersoonshuishoudens 2006

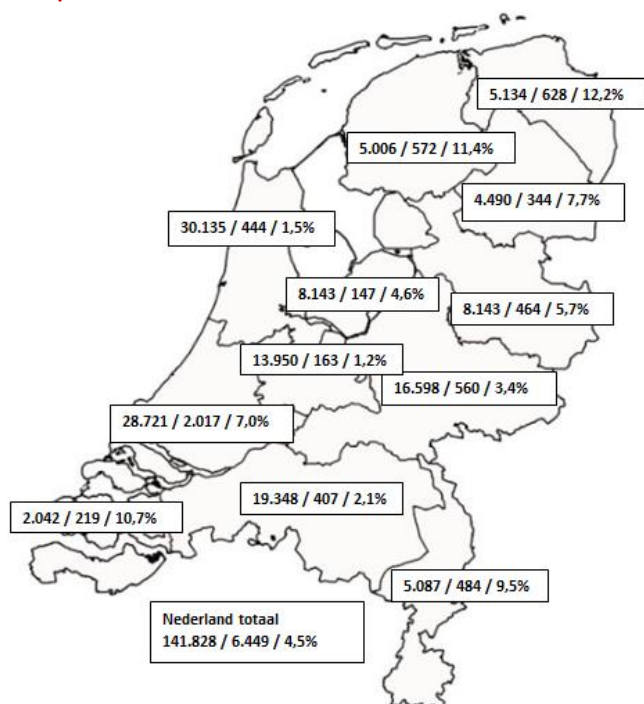


Bron: NVM 2006, eigen bewerking

6.3.2 Betaalbaarheidsratio 2015

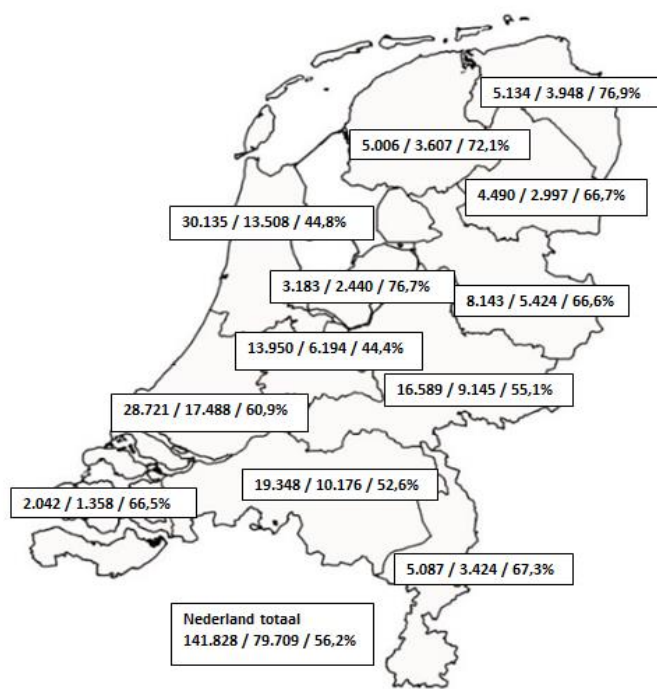
In figuur 6.4 is te zien dat er in het jaar 2015 141.828 woningtransacties waren. Van die 141.828 woningen waren 6.449 woningen betaalbaar voor potentiële koopstarters die als individu een woning wenste te kopen. Dit betekent dat de betaalbaarheidsratio voor eenpersoonshuishoudens in het jaar 2015 4,5% is. Op provinciaal niveau gemeten hadden eenpersoonshuishoudens de meeste kans op een betaalbare eerste koopwoning in de noordelijke provincies Groningen (12,2%) en Friesland (11,4%). De kans op een betaalbare koopwoning in de provincie Utrecht (1,2%) was in het jaar 2015 vrijwel nihil. Voor meerpersoonshuishoudens was in het jaar 2015 56,2% van de aanbod koopwoningen in Nederland betaalbaar (figuur 6.5). De meeste kans op een betaalbare koopwoning was in de provincie Groningen (76,9), gevolgd door Flevoland met een betaalbaarheidsratio van 76,7% en Friesland met 72,1%. De minste kans op een betaalbare koopwoning hadden meerpersoonshuishoudens die een woning wilden kopen in de provincies Utrecht (44,4%), en Noord-Holland (44,8%).

Figuur 6.4 Betaalbaarheidsratio eenpersoonshuishoudens 2015



Bron: NVM 2015, eigen bewerking

Figuur 6.5 Betaalbaarheidsratio meerpersoonshuishoudens 2015



Bron: NVM 2015, eigen bewerking

6.3.3 Verandering betaalbaarheidsratio 2006 – 2015

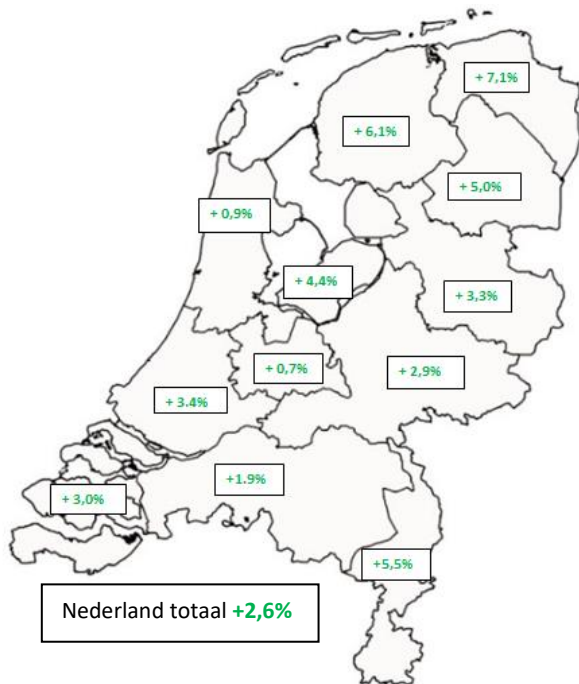
Als de jaren 2006 en 2015 met elkaar vergeleken worden valt op dat de betaalbaarheid voor eenpersoonshuishoudens landelijk is gestegen met 2,6%-punten (figuur 6.6) en de betaalbaarheid voor meerpersoonshuishoudens gestegen is met 10,0%-punten (figuur 6.7). Gemeten op provinciaal niveau is de betaalbaarheidsratio voor eenpersoonshuishoudens in de provincies Groningen (+7,1%) en Friesland (+6,1%) het hardst gestegen in de jaren vanaf 2006 tot 2015 (tabel 6.3). In de provincie Utrecht (+0,7%) en Noord-Holland (+0,9%) is de betaalbaarheid maar nauwelijks gestegen. Gekeken naar de betaalbaarheidsratio voor meerpersoonshuishoudens is de betaalbaarheidsratio het hardst gestegen in Noord-Brabant (+19,2%), gevolgd door de provincie Gelderland met een stijging van 16,6% en Flevoland (+15,6%). De minste stijging in de betaalbaarheid is te zien in de provincie Noord-Holland met een plus van 5,3%. Opvallend is dat de hoogste stijging voor eenpersoonshuishoudens in de provincie Groningen was met een plus van 7,1% waar dat voor meerpersoonshuishoudens de één na slechtst scorende provincie is met slechts een plus van 6,4%.

Tabel 6.3 Verandering betaalbaarheid van aanbod te koop staande woningen voor potentiële koopstarters 2006 – 2015

	2006		2015		Procentuele verandering	
	Individu	Paar	Individu	Paar	Individu	Paar
Groningen	5,1%	70,5%	12,2%	76,9%	7,1%	6,4%
Friesland	5,3%	62,9%	11,4%	72,1%	6,1%	9,2%
Drenthe	2,7%	55,3%	7,7%	66,7%	5,0%	11,4%
Overijssel	2,4%	56,4%	5,7%	66,6%	3,3%	11,3%
Flevoland	0,2%	61,1%	4,6%	76,6%	4,4%	15,6%
Gelderland	0,5%	38,5%	3,4%	55,1%	2,9%	16,6%
Utrecht	0,5%	31,7%	1,2%	44,4%	0,7%	12,7%
Noord-Holland	0,6%	39,5%	1,5%	44,8%	0,9%	5,3%
Zuid-Holland	3,6%	49,2%	7,0%	60,9%	3,4%	11,7%
Zeeland	7,7%	60,0%	10,7%	66,5%	3,0%	6,5%
Noord-Brabant	0,2%	33,4%	2,1%	52,6%	1,9%	19,2%
Limburg	4,0%	57,3%	9,5%	67,3%	5,5%	10,0%
Nederland	1,9%	46,2%	4,5%	56,2%	2,6%	10,0%

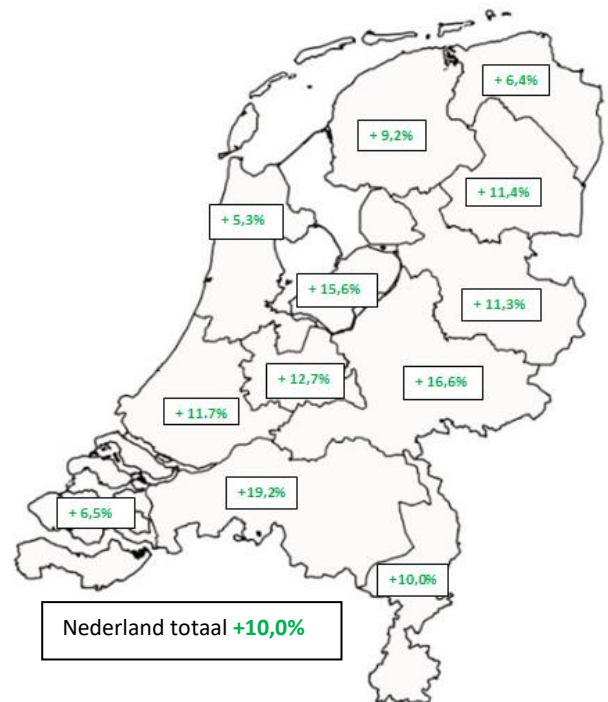
Bron: NVM 2015, eigen bewerking

**Figuur 6.6 Betaalbaarheidsratio eenpersoonshuishoudens
procentuele verandering 2006 - 2015**



Bron: NVM 2006 - 2015, eigen bewerking

**Figuur 6.7 Betaalbaarheidsratio meerpersoonshuishoudens
procentuele verandering 2006 - 2015**



Bron: NVM 2006 - 2015, eigen bewerking

6.4 Concurrentie-indicator

Om een duidelijk beeld te krijgen van de toegankelijkheid van de Nederlandse koopwoningmarkt voor potentiële koopstarters is het belangrijk om de concurrentie van andere woningzoekende te meten waarmee een potentiële koopstarter te maken krijgt bij zijn of haar zoektocht naar een betaalbare koopwoning. In dit onderzoek is gebruik gemaakt van de concurrentie indicator. Om de concurrentie indicator te bepalen worden alle mogelijke kopers voor een specifieke koopwoning in de markt opgeteld en wordt er geen rekening gehouden met woonvoorkeuren van potentiële koopstarters. Makkelijk gezegd wordt het totaal aantal mogelijke kopers gedeeld door het aanbod betaalbare koopwoningen. Aan de hand van de concurrentie indicator kan bepaald worden hoeveel 'kopers op de kust' er zijn in de markt voor een betaalbare starterswoning. De concurrentie indicator is ingeschaald van 0 tot ∞ , waarbij een waarde van minder dan 1 aangeeft dat er meer aanbod is dan vraag naar een betaalbare woning.

Om tot het aandeel woningzoekenden voor wie een koopwoning betaalbaar is te komen is gebruik gemaakt van de datasets van de Woononderzoeken 2006 en 2015. Op basis van deze Woononderzoeken worden de respondenten geselecteerd die hebben aangegeven graag te willen verhuizen. Van deze respondenten zijn voor ons doel alleen de personen geselecteerd die een koopwoning willen kopen. Daarna is de selectie gemaakt op hoeveel mensen willen besteden aan een nieuwe koopwoning. Deze zijn opgesplitst voor het jaar 2006 in de groepen €0 tot €94.000 (de gemiddeld maximale hypotheek voor eenpersoonshuishoudens in het jaar 2006) en een groep die een koopwoning wilden kopen in de prijsrange van €0 tot €205.000 (de gemiddeld maximale hypotheek voor een meerpersoonshuishoudens in het jaar 2006). Voor het jaar 2015 zijn deze groepen respectievelijk €0 tot €100.000 en €0 tot €220.000. Met het aantal respondenten wat nu overblijft in iedere groep kan bepaald worden hoeveel procent van de populatie een koopwoning zoekt in een bepaalde prijsrange. Aan de hand van de gegevens van het CBS zal het aantal inwoners in Nederland

voor de jaren 2006 en 2015 worden bepaald. Hier worden alleen de mensen meegenomen die 17 jaar of ouder zijn omdat de respondenten in de Woononderzoeken ook minimaal 17 jaar oud zijn. Het aantal betaalbare woningen voor potentiële koopstarters is in voorgaande paragraaf al gegeven voor de verschillende jaren en type huishoudens. Deze woningaantallen zullen worden gebruikt om de concurrentie van een potentiële koopstarter te kunnen bepalen.

6.4.1 Selectie woningzoekenden

Het databestand van het Woononderzoek 2006 telt 64.005 respondenten. Van deze respondenten vallen er 34 in de groep die hebben aangegeven te willen verhuizen naar een koopwoning tot een koopprijs van €94.000. Dit komt neer op een aandeel van 0,053% van alle respondenten in het Woononderzoek 2006. Het aantal respondenten dat een koopwoning zocht tot een prijs van €205.000 was 817. Dit komt neer op 1,276% van alle respondenten in het Woononderzoek 2006 (tabel 6.4). Het databestand van het Woononderzoek 2015 telt 62.668 respondenten. Van deze respondenten vallen 36 respondenten in de groep die hebben aangegeven te willen verhuizen en op zoek te zijn naar een koopwoning in de prijs tot €100.000. Dit komt neer op een aandeel van 0,057% van alle respondenten in het Woononderzoek 2015. Het aantal respondenten die heeft aangegeven te willen verhuizen naar een koopwoning tot €220.000 is 509. Dit is een aandeel van 0,812% van alle respondenten (tabel 6.5).

Tabel 6.4 Aantal verhuiswillige respondenten 2006

Gewenste koopprijs	Aantal respondenten	Aandeel van totaal dataset
€0 - €94.000	34	0,053%
€0 - €205.000	817	1,276%
Totaal dataset	64.005	

Bron: Woononderzoek 2006, eigen bewerking

Tabel 6.5 Aantal verhuiswillige respondenten 2015

Gewenste koopprijs	Aantal respondenten	Aandeel van totaal dataset
€0 - €100.000	36	0,057%
€0 - €222.000	509	0,812%
Totaal dataset	62.668	

Bron: Woononderzoek 2015, eigen bewerking

Om te kunnen meten welk aandeel van de bevolking kiest voor een gewenste provincie om naar toe te verhuizen is op basis van de data van de Woononderzoeken 2006 en 2015 berekend welk aandeel kiest voor welke provincie. Deze selectie is niet gemaakt op de voorgaande selecties omdat er voor de groep mensen die zochten naar een woning in de prijsrange van €0 tot €94.000 in het jaar 2006 (slechts 34 respondenten) geen representatieve uitkomsten werden verkregen, dit is omdat er bijvoorbeeld niemand kiest voor de provincie Noord-Brabant als de selectie slechts op deze 34 respondenten zou worden gedaan. Om dit probleem te omzeilen is over de gehele dataset van de Woononderzoeken 2006 en 2015 de verdeling gemaakt naar welke provincie een individu het liefst wil verhuizen. Deze uitkomsten zijn weergegeven in tabel 6.6.

Tabel 6.6 Aandeel verhuiscillige respondenten 2006 & 2015

Gewenste provincie	Percentage 2006	Percentage 2015
Groningen	3,11%	2,95%
Friesland	2,58%	2,14%
Drenthe	2,86%	1,65%
Overijssel	9,13%	5,22%
Flevoland	2,14%	3,13%
Gelderland	12,23%	11,98%
Utrecht	8,70%	8,58%
Noord-Holland	15,39%	14,05%
Zuid-Holland	25,57%	29,21%
Zeeland	4,71%	3,62%
Noord-Brabant	10,47%	13,06%
Limburg	3,12%	4,42%

Bron: Woononderzoek 2006 & 2015, eigen bewerking

Het percentage woningzoekenden per provincie, per jaar is nu bepaald. Om uiteindelijk te bepalen hoeveel woningzoekenden er zijn in absolute aantallen wordt het CBS geraadpleegd. Omdat de Woononderzoeken 2006 en 2015 alleen respondenten bevatten die 17 jaar of ouder zijn moet deze selectie ook op de totale bevolking voor beide jaren worden gedaan. Volgens het CBS telde Nederland in het jaar 2006 12.947.770 inwoners van 17 jaar of ouder. Voor het jaar 2015 waren dat er 13.668.291 (CBS, 2016). Als het aandeel woningzoekenden per jaar naast deze gegevens worden gelegd is uit te rekenen hoeveel absolute aantallen woningzoekenden er waren in beide jaren en per provincie. In tabel 6.7 is het absolute aantal woningzoekenden per prijsrange voor het jaar 2006 weergegeven, in tabel 6.8 worden de absolute aantallen woningzoekenden in Nederland voor het jaar 2015 weergegeven.

Tabel 6.7 Aantal verhuiscillige in Nederland 2006

Gewenste koopprijs	Aandeel	Absoluut aantal
€0 - €94.000	0,053%	6.862
€0 - €205.000	1,276%	165.214
Totaal dataset	100%	12.947.770

Bron: Woononderzoek 2006 & CBS 2016, eigen bewerking

Tabel 6.8 Aantal verhuiscillige in Nederland 2015

Gewenste koopprijs	Aandeel	Absoluut aantal
€0 - €100.000	0,057%	7.791
€0 - €220.000	0,812%	110.987
Totaal dataset	100%	13.668.291

Bron: Woononderzoek 2015 & CBS 2016, eigen bewerking

Om te bepalen hoeveel personen een woning zochten in de verschillende provincies van Nederland voor beide jaren worden de percentages uit tabel 6.6 gebruikt. Deze percentages worden genomen van het absolute aantal personen die in Nederland een woning zochten in de jaren 2006 en 2015. Een verdere selectie zal worden gemaakt op basis van de gewenste koopprijs om zo uitkomsten te verkrijgen van het aantal woningzoekenden per provincie, per jaar. Deze uitkomsten zijn weergegeven in tabel 6.9.

Tabel 6.9 Absoluut aantal woningzoekenden 2006 & 2015 per provincie

Gewenste provincie	Absoluut aantal woningzoekenden 2006		Absoluut aantal woningzoekenden 2015	
	>€94.000	>€205.000	>€100.000	>€220.000
Groningen	213	5.138	230	3.274
Friesland	177	4.263	167	2.375
Drenthe	196	4.725	129	1.831
Overijssel	627	15.084	407	5.794
Flevoland	147	3.536	244	3.474
Gelderland	839	20.206	933	13.296
Utrecht	597	14.374	668	9.523
Noord-Holland	1.056	25.426	1.095	15.594
Zuid-Holland	1.755	42.245	2.276	32.419
Zeeland	323	7.782	282	4.018
Noord-Brabant	718	17.298	1.018	14.495
Limburg	214	5.155	344	4.906
Nederland	6.862	165.214	7.791	110.987

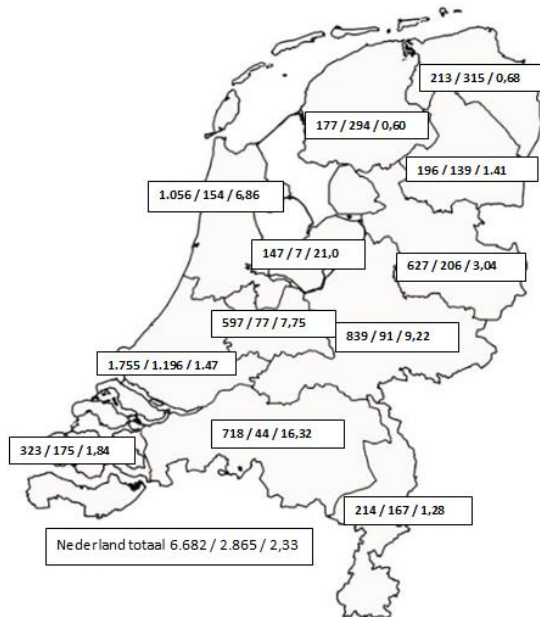
Bron: Woononderzoek2006 & 2015 & CBS 2016, eigen bewerking

Nu het absoluut aantal woningzoekenden per provincie, per prijsrange in Nederland voor de verschillende jaren bekend is, is het mogelijk de concurrentie indicator te berekenen voor de verschillende jaren, per provincie en prijsrange.

6.4.2 Concurrentie 2006

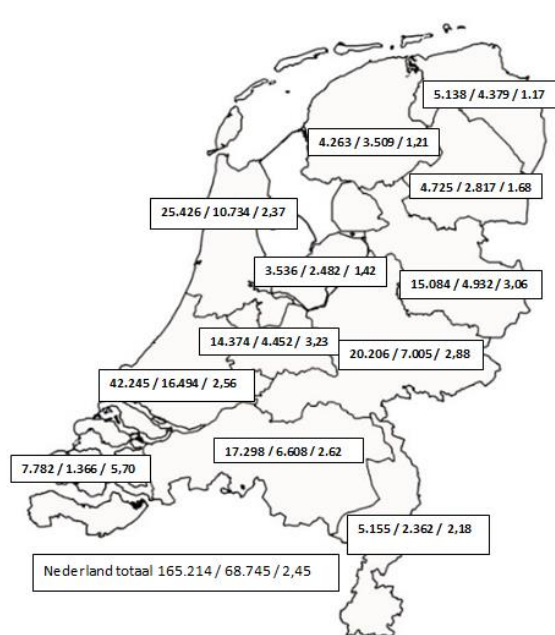
In het jaar 2006 telde Nederland 2.865 woningen die werden verkocht tot €94.000 (figuur 6.2) en 6.682 personen die een woning zochten in deze prijsrange (tabel 6.7). Door het aantal woningzoekenden te delen door het aantal woningen wordt de concurrentie-indicator verkregen. De rekensom wordt in dit geval $6.682/2.865 = 2,33$ ('kapers op de kust'). Dit betekent in Nederland in het jaar 2006, bij woningen tot €94.000 2,33 huishoudens per woning. Anders gezegd; een huishouden heeft concurrentie van 1,33 huishoudens per woning. Voor woningen tot €205.000 geldt een concurrentie van $165.214 \text{ woningzoekenden (tabel 6.7) } / 68.745 \text{ woningen (figuur 6.3) } = 2,45$. Dit betekent voor elke woning 2,45 huishoudens. Dit komt neer op een concurrentie van 1,45 andere huishoudens voor één woning. In figuur 6.8 en 6.9 is de concurrentie-indicator voor de verschillende provincies in Nederland gegeven voor het jaar 2006. De waarden in de hokken in de verschillende provincies zijn respectievelijk het aantal woningzoekenden / het aantal woningen in de geldende prijsrange en tot slot de concurrentie-indicator (het aantal huishoudens per woning). Wanneer de concurrentie-indicator minder dan 1 is betekent dat, dat er meer aanbod is dan vraag.

Figuur 6.8 concurrentie-indicator eenpersoonshuishoudens 2006



Bron: NVM 2006, Woononderzoek 2006, CBS 2016, eigen bewerking

Figuur 6.9 Concurrentie-indicator meerpersoonshuishoudens 2006



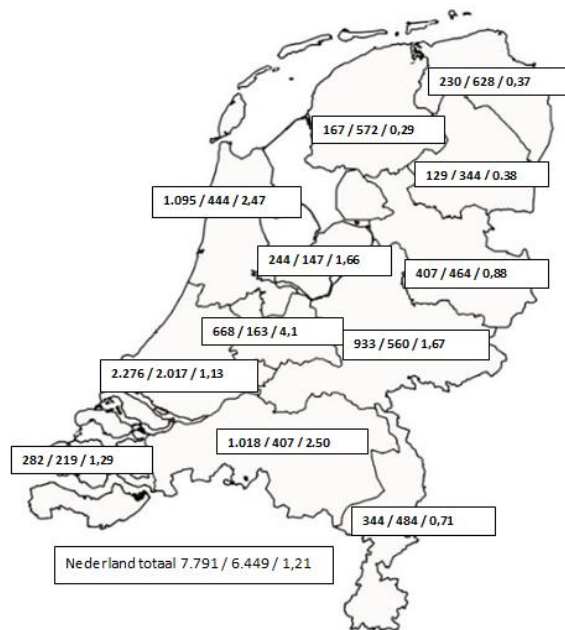
Bron: NVM 2006, Woononderzoek 2006, CBS 2016, eigen bewerking

Wat opvalt in bovenstaande figuur 6.8 is dat het aanbod de vraag overstijgt in de noordelijke provincies Groningen en Friesland. Hier heeft een huishouden dat een woning zoekt tot €94.000 gemiddeld genomen geen concurrentie. In de provincie Flevoland heeft een potentiële koopstarter de meeste concurrentie van andere huishoudens (21 huishoudens per woning tot €94.000). In figuur 6.9 zijn de concurrentie-indicatoren weergegeven voor huishoudens die een woning zoeken tot €205.000. Hier geldt dat een potentiële koopstarter de minste concurrentie heeft in de provincies Groningen (1,17 huishoudens per woning) en Friesland (1,21 huishoudens per woning). De meeste concurrentie in het jaar 2006 voor potentiële koopstarters die een woning met een eventuele partner willen kopen is in de provincie Zeeland (5,70) en Utrecht (3,23).

6.4.3 Concurrentie 2015

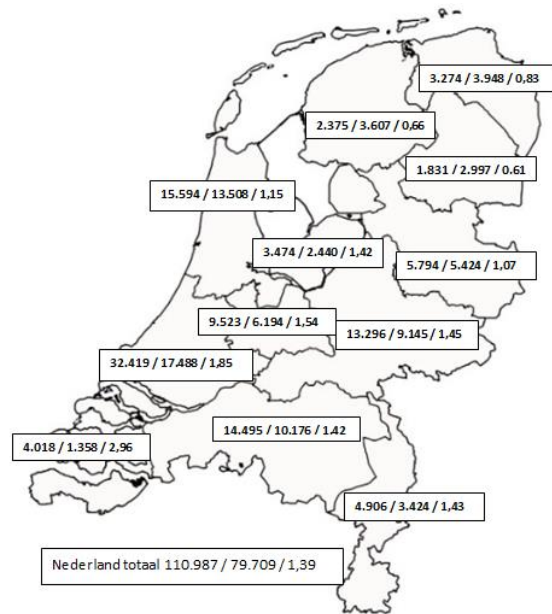
In het jaar 2015 telde Nederland 6.449 woningen in de prijsklasse tot €100.000 (figuur 6.4) en 7.791 personen die een woning zochten in deze prijsrange. De concurrentie waar een eenpersoonshuishouden landelijk gemiddeld mee te maken krijgt is 1,21 huishoudens per woning (figuur 6.10). Voor hetzelfde jaar, maar dan voor woningen tot €220.000 heeft een potentiële koopstarter een landelijke gemiddelde concurrentie van 1,39 huishoudens per woning (figuur 6.11). In de figuren 6.10 en 6.11 zijn de gemeten concurrentie niveaus per provincie voor potentiële koopstarters weergegeven. Ook hier is de verdeling gemaakt tussen personen die als eenpersoonshuishouden een woning wensen te kopen en personen die als meerpersoonshuishouden een eerste woningen wensen te kopen.

**Figuur 6.10 concurrentie-indicator
eenpersoonshuishoudens 2015**



Bron: NVM 2015, Woononderzoek 2015, CBS 2016, eigen bewerking

**Figuur 6.11 Concurrentie-indicator
meerpersoonshuishoudens 2015**



Bron: NVM 2015, Woononderzoek 2015, CBS 2016, eigen bewerking

Wat als eerste opvalt bij de concurrentie-indicatoren in figuur 6.10 is dat er in een aantal provincies meer aanbod is dan dat er vragers zijn. Het laagste concurrentieniveau wordt gevonden in de provincie Friesland waar voor een woning tot €100.000 0,29 huishoudens op jacht zijn. Het hoogste concurrentieniveau wordt gevonden in de provincie Utrecht. Hier heeft een huishouden in de zoektocht naar een koopwoning tot €100.000 concurrentie van 3,1 andere huishoudens (4,1-1,0=3,1). Huishoudens die een woning wensen te kopen in de prijsklasse tot €220.000 ervaren de minste concurrentie in de provincie Drenthe (0,61) en de meeste concurrentie in de provincie Zeeland waar 4.018 woningen moeten worden verdeeld over 1.358 woningzoekenden (figuur 6.11).

6.4.4 Verandering concurrentie 2006 – 2015

Nu de concurrentieniveaus bekend zijn voor de jaren 2006 en 2015 voor de verschillende woningzoekenden is het mogelijk te meten of het concurrentieniveau per jaar, provincie en prijs veranderd is. In tabel 6.10 zijn de concurrentieniveaus weergegeven voor de jaren 2006 en 2015. Tevens zijn in de laatste twee kolommen de procentuele verandering weergegeven qua concurrentieniveau. Daarnaast geven de figuren 6.12 en 6.13 een goed beeld van de verandering van de concurrentieniveaus voor beide jaren, per huishoudsamenstelling.

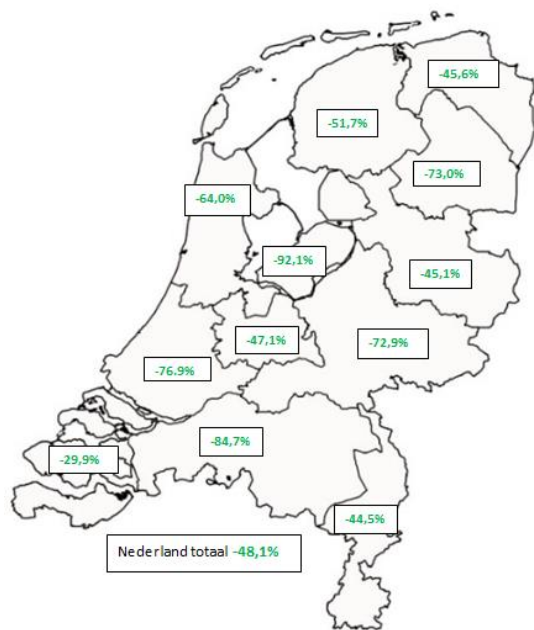
Tabel 6.10 Verandering concurrentieniveaus 2006 – 2009

	2006		2015		Procentuele verandering	
	Individu	Paar	Individu	Paar	Individu	Paar
Groningen	0,68	1,17	0,37	0,83	-45,6%	-29,1%
Friesland	0,60	1,21	0,29	0,66	-70,1%	-70,1%
Drenthe	1,41	1,68	0,38	0,61	-73,0%	-63,7%
Overijssel	3,04	3,06	0,88	1,07	-45,1%	-65,0%
Flevoland	21,0	1,42	1,66	1,42	-92,1%	0%
Gelderland	9,22	2,88	1,67	1,45	-72,9%	-49,7%
Utrecht	7,75	3,23	4,10	1,54	-47,1%	-52,3%
Noord-Holland	6,86	2,37	2,47	1,15	-64,0%	-51,5%
Zuid-Holland	1,47	2,56	1,13	1,85	-76,9%	-27,7%
Zeeland	1,84	5,70	1,29	2,96	-29,9%	-48,1%
Noord-Brabant	16,32	2,62	2,50	1,42	-84,7%	-45,8%
Limburg	1,28	2,18	0,71	1,43	-44,5%	-34,4%
Nederland	2,33	2,45	1,21	1,39	-48,1%	-43,3%

Bron: NVM 2006 & 2015, Woononderzoek 2006 & 2015, CBS 2016, eigen bewerking

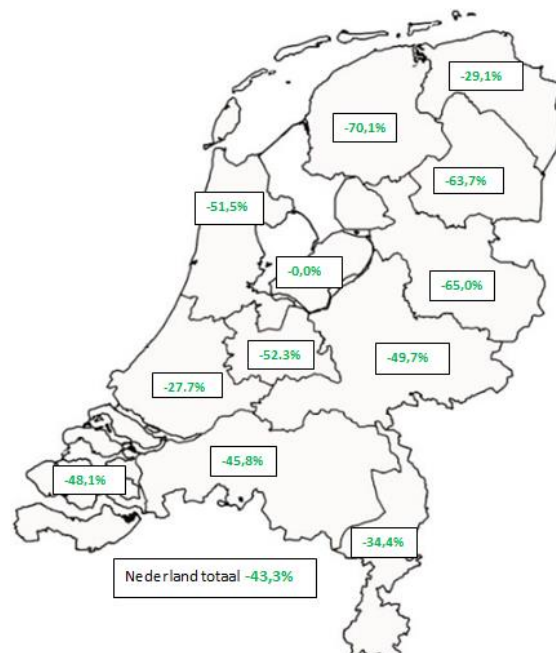
Wat direct opvalt in tabel 6.10 is dat voor bijna alle jaren en voor beide zoekgebieden qua prijsklasse de verandering in concurrentie die een potentiële koopstarter heeft bij zijn of haar zoektocht naar een betaalbare koopwoning positief uitpakt. Landelijk is de procentuele afname van de concurrentie voor een potentiële koopstarter die als eenpersoonshuishouden (individu) een betaalbare woning zoekt afgenomen met 48,1%. Dit betekent dat er 48,1% minder huishoudens per woning zijn in het jaar 2015 vergeleken met het jaar 2006. Voor personen die als paar een woning wensen te kopen is de concurrentie voor betaalbare woningen landelijk met 43,3% afgenomen (tabel 6.10). Op provinciaal niveau gemeten is voor eenpersoonshuishoudens die een betaalbare woning zoeken in de provincie Flevoland de concurrentie met 92,1% afgenomen, gevolgd door de provincie Noord-Brabant waar een daling in het concurrentieniveau van 84,7% is gerealiseerd. Voor meerpersoonshuishoudens is de grootste daling in het aantal concurrenten voor een betaalbare woning in de provincie Overijssel te vinden. Hier is de concurrentie voor een potentiële koopstarter die een eerste koopwoning west te kopen met een partner gedaald met 65%. In de provincie Flevoland heeft gemiddeld gezien geen verandering in de concurrentie plaatsgevonden. In deze provincie ervaren potentiële koopstarters die als meerpersoonshuishouden (paar) naar een betaalbare woning zoeken in het jaar 2015 dezelfde concurrentie per betaalbare woning als in het jaar 2006.

Figuur 6.12 Procentuele verandering concurrentie-indicator eenpersoonshuishoudens 2006 - 2015



Bron: NVM 2006 & 2015, Woononderzoek 2006 & 2015, CBS 2016, eigen bewerking

Figuur 6.13 Procentuele verandering concurrentie-indicator meerpersoonshuishoudens 2006- 2015



Bron: NVM 2006 & 2015, Woononderzoek 2006 & 2015, CBS 2016, eigen bewerking

6.5 Conclusie

Op de vraag hoe de toegankelijkheid en betaalbaarheid zich heeft ontwikkeld sinds de crisis van 2008 voor potentiële koopstarters kan gesteld worden dat de betaalbaarheid en tevens de toegankelijkheid is verbeterd voor deze groep starters. Gemiddeld is de betaalbaarheid in Nederland voor potentiële koopstarters die als eenpersoonshuishoudens een woning wensen te kopen toegenomen met 2,6%-punten (tabel 6.3). De toegankelijkheid voor deze groep potentiële koopstarters is toegenomen met 48,1% (tabel 6.10). Voor de potentiële koopstarters die als meergezinshuishoudens hun eerste woning wensen te kunnen kopen is de betaalbaarheid toegenomen met 10%-punten (tabel 6.3). De toegankelijkheid van de Nederlandse koopwoningmarkt voor koopwoningen die voor deze groep betaalbaar zijn, is gestegen met 43,3% (tabel 6.10).

Provinciaal zijn er grote verschillen qua betaalbaarheid en toegankelijkheid waargenomen. Zo is de betaalbaarheid voor potentiële koopstarters die als eenpersoonshuishoudens een woning wensen te kopen het meest toegenomen in de provincies Groningen en Friesland. Opvallend is dat onder andere deze twee noordelijke provincies 'slecht' scoren qua mate van toegenomen betaalbaarheid voor potentiële koopstarters die als meerpersoonshuishoudens een woning wensen te kopen. Groningen zit 3,6% onder het landelijk gemiddelde en Friesland 0,8%, waarbij de provincie Gelderland een toegenomen betaalbaarheid scoort van 16,6%, dit is ruim 6% boven het landelijk gemiddelde voor deze groep potentiële koopstarters (tabel 6.3).

De toegankelijkheid voor betaalbare woningen voor potentiële koopstarters is in bijna elke provincie toegenomen. Wel zijn er grote provinciale verschillen waargenomen. Zo is de toegankelijkheid voor betaalbare woningen voor potentiële koopstarters die als eenpersoonshuishoudens een woning wensen te kopen het meeste toegenomen in de provincie Flevoland. Hier is de toegankelijkheid toegenomen met 92,1%. Dit hoge percentage wordt vooral verklaard omdat er vrijwel geen aanbod

van betaalbare woningen was in het jaar 2006. De toegankelijkheid voor deze groep potentiële koopstarters is in de provincie Zeeland het minst toegenomen, hier was de toename 'slechts' 29,9% (tabel 6.10), wat ruim 18% onder het landelijk gemiddelde ligt. Voor de groep potentiële koopstarters die als meerpersoonshuishouden een eerste koopwoning wensen te kopen is de toegankelijkheid van betaalbare woningen het meeste toegenomen in de provincie Friesland. Hier nam de toegankelijkheid met 70,1% toe, dit is bijna 27% meer dan het landelijk gemiddelde. Opvallend genoeg is Flevoland in het jaar 2015 de enige provincie waar de toegankelijkheid exact op hetzelfde niveau is gebleven als in het jaar 2006. Waar deze provincie nog het hoogst scoorde op de toegenomen toegankelijkheid voor de potentiële koopstarters die als eenpersoonshuishouden een woning wensen te kopen. Hier moet wel de kanttekening worden gemaakt dat het aanbod betaalbare woningen extreem laag was in de provincie Flevoland in het jaar 2006.

Geconcludeerd kan worden is dat zowel de betaalbaarheid en toegankelijkheid voor beide groepen potentiële koopstarters in Nederland als geheel en op provinciaal niveau sinds de crisis van 2008 is toegenomen.

7. Discussie, conclusie & aanbevelingen

Het doel van dit onderzoek is het geven van meer inzicht in de verandering van de betaalbaarheid en toegankelijkheid voor de Nederlandse potentiële koopstarter sinds de crisis van 2008. In paragraaf 7.1 zal er antwoord worden gegeven op de hoofdvraag, deelvragen en de geformuleerde verwachtingen in dit onderzoek. Tot slot zal er in paragraaf 7.2 een aantal aanbevelingen voor vervolgonderzoek worden geformuleerd.

7.1 Discussie

De resultaten die voortkomen uit de Woononderzoeken 2006, 2009, 2012 en 2015 over de beweegredenen om te willen verhuizen bevestigen de theorie van Priemus (1984) dat een hoofdreden om te willen verhuizen is dat het huishouden de woonsituatie beter in overeenstemming wil laten komen met het aspiratiebeeld van het huishouden. De resultaten uit de Woononderzoeken bevestigen ook dat mensen in verschillende levensfasen verschillende woonwensen hebben. Een jonge potentiële koopstarter heeft bijvoorbeeld andere woonwensen dan een meerpersoonshuishouden die bijvoorbeeld hun kinderen uit huis zien vetrekken. Dit komt overeen met de theorie van Morrow-Jones et al. (2005).

Zoals Hoek et al. (2012) en Brounen et al., (2006) al hadden onderzocht spelen starters een belangrijke rol bij het herstel van de Nederlandse woningmarkt, mede omdat zij de onderkant van deze markt voeden. Uit dit onderzoek blijkt dat starters vaak een appartement prefereren als eerste koopwoning. Dit gekoppeld aan de hogere verkoop van het aantal appartementen in tegenstelling tot andere type woningen beaamt de theorie dat starters de onderkant van de woningmarkt voeden.

In tegenstelling tot het onderzoek van Forrest en Murie (1994) - die aan hebben getoond dat er gedurende de crisis op de woningmarkt in de UK de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de woningen onder druk stonden - zijn de betaalbaarheid en toegankelijkheid in Nederland niet onder druk komen te staan. Uit de resultaten van dit onderzoek blijkt dat zowel de betaalbaarheid en toegankelijkheid voor potentiële koopstarters juist is verbeterd sinds het begin van de crisis. Dit verschil kan wellicht worden toegeschreven aan het feit dat er in Nederland veel woningen werden aangeboden sinds de crisis. Daarnaast zijn de prijzen van woningen aanzienlijk gedaald, iets wat de betaalbaarheid van woningen ten goede komt.

Woonuitgaven worden als 'niet betaalbaar' gezien als de woonlasten een buiten proportioneel deel van het inkomen in beslag nemen (Hulchanski, 1995). Uit beleidsgericht en internationaal sociaalwetenschappelijk onderzoek (van Dam et al., 2000; Heylen et al., 2008) is gebleken dat een gemiddelde woonquote van tussen de 20% en 30% het meest ideaal is. Koppelen we deze gegevens aan de in dit onderzoek gevonden woonquotes in Nederland sinds de crisis (30% in het jaar 2006 en 27% in het jaar 2015) dan kan er geconcludeerd worden dat de gemiddelde woonquote in Nederland sinds de crisis is gedaald met 3%, dit impliceert een meer 'gezonder' niveau dan voor de crisis.

7.2 Conclusie

Op basis van de cijfers van de NVM, NEPROM en het CBS over verschillende jaren is inzicht verkregen in hoe de woningmarkt er in Nederland anno 2015 voorstaat en hoe deze is veranderd sinds de crisis van 2008. Deze cijfers laten zien dat het aanbod nieuwe koopwoningen met 45% is afgenomen sinds de crisis van 2008. Hoewel er sinds 2014 een stijgende lijn in het aantal nieuwbouwwoningen zit, is het aantal nieuwbouwwoningen nog steeds niet op het niveau als dat het was voor de crisis. Het aanbod bestaande koopwoningen is wel flink gestegen (+65%) in Nederland sinds de crisis. Voor zowel bestaande als nieuwbouwwoningen geldt dat het aantal verkochte woningen per jaar sinds 2008 is afgenomen. Wat betreft de verkoopduur van woningen kan gezegd worden dat woningen nog gemiddeld 13 dagen langer te koop staan in vergelijking met het jaar 2008. De woningprijzen in Nederland zijn sinds 2008 flink gedaald met een dieptepunt in het jaar 2013. Vanaf 2013 is er wel een stijging in de woningprijzen waarneembaar, echter het gemiddelde prijsniveau zit anno 2015 nog altijd ruim 10% onder het gemiddelde van 2008.

Op basis van de resultaten die zijn verkregen door het analyseren van de data van de Woononderzoeken 2006, 2009, 2012 en 2015 en de gegevens van het CBS is inzicht verkregen over wie de potentiële koopstarter eigenlijk is en hoe het profiel van deze potentiële koopstarter zich heeft ontwikkeld sinds de crisis van 2008. De resultaten laten zien dat de gemiddelde leeftijd van de potentiële koopstarter nauwelijks veranderd is. De gemiddelde leeftijd van de potentiële koopstarter was 24,5 jaar voor de crisis en gemiddeld 25 jaar anno 2015. Ongeveer 95% van de potentiële koopstarters bevindt zich zowel in het jaar voor de crisis als in 2015 in de leeftijdscategorie van 17 tot 35 jaar. Het inkomen van de gemiddelde potentiële koopstarter is ongeveer 5% gestegen van €22.500 naar €24.000 in 2015. Op de vraag naar welk type woning de voorkeur uitgaat bij een potentiële koopstarter in de jaren voor 2015 is geen antwoord te geven omdat deze vraag niet gesteld was aan de respondenten in de Woononderzoeken voorafgaand aan het jaar 2015. In het Woononderzoek 2015 is deze vraag wel gesteld en kan geconcludeerd worden dat de voorkeur van potentiële koopstarters anno 2015 uitgaat naar een rijtjeswoning/tussenwoning. Vreemd genoeg is de optie 'appartement' niet te kiezen uit de mogelijke antwoorden, dit maakt het extra vreemd omdat juist dit type woning in de meeste gevallen het meest financieel haalbaar is voor jonge potentiële koopstarters. De gewenste koopprijs van een eerste koopwoning is voor de potentiële koopstarters gelijk gebleven op een prijsniveau van tussen de €150.000 en €200.000.

De betaalbaarheid van koopwoningen voor potentiële koopstarters is aan verandering onderhevig geweest sinds de crisis van 2008. Op basis van de gegevens van het CBS, NHG, NVM en de data van de verschillende Woononderzoeken is onderzocht wat een betaalbare woning is voor een potentiële koopstarter. Omdat er veel verschil zit tussen de maximaal te verkrijgen hypotheek wanneer iemand besluit als eenpersoonshuishouden een woning te kopen of als meerpersoonshuishouden een eerste woning wenst te kopen, is een verdeling gemaakt tussen deze twee groepen potentiële koopstarters. Voor de potentiële koopstarter die als eenpersoonshuishouden een eerste woning wenst te kopen geldt dat hij of zij gemiddeld een woning tot €94.000 kon financieren in het jaar 2006 en €100.000 in het jaar 2015. Voor potentiële koopstarters die als meerpersoonshuishouden (paar) een eerste woning wensen te kopen was het in het jaar 2006 mogelijk een woning tot €205.000 te financieren, voor het jaar 2015 ligt dat bedrag op €220.000.

Gemiddeld lag de betaalbaarheid in Nederland voor potentiële koopstarters die als eenpersoonshuishouden een woning wensten te kopen in het jaar 2006 op een zeer laag niveau. Gemiddeld was landelijk nog geen 2% van de koopwoningen betaalbaar voor deze groep. Dit percentage steeg naar 4,5% in het jaar 2015. Deze stijging van 2,6% is vooral toe te schrijven aan de toename van het aanbod betaalbare koopwoningen. Op provinciaal niveau gemeten scoren de noordelijke provincies Groningen (+7,1%) en Friesland (+6,1%) aanzienlijk beter qua toename van het aandeel betaalbare koopwoningen binnen de provinciegrenzen. De betaalbaarheid in Nederland voor potentiële koopstarters die voornemens zijn om als meergezinshuishouding een eerste woning te kopen is ook toegenomen. Het aandeel betaalbare koopwoningen voor deze groep potentiële koopstarters in het jaar 2006 was 46,2%, dit percentage steeg met 10% naar een niveau van 56,2% in het jaar 2015. Op provinciaal niveau gemeten scoren de provincies Noord-Brabant (+19,2%) en Gelderland (+16,6%) aanzienlijk beter dan het landelijk gemiddelde van 10%.

De mate van toegankelijkheid voor de potentiële koper is bepaald aan de hand van de concurrentie-indicator. Deze indicator meet hoeveel concurrenten er in de markt zijn voor een bepaalde betaalbare koopwoning. Voor de groep potentiële koopstarters die als eenpersoonshuishouden een eerste woning wensen te kopen is de toegankelijkheid landelijk met gemiddeld 48,1% toegenomen. Waar in het jaar 2006 nog gemiddeld 2,33 huishoudens één koopwoning moesten verdelen was dat in het jaar 2015 gedaald naar 1,21 huishoudens. Op provinciaal niveau gemeten ervaart een potentiële koper die als eenpersoonshuishouden een woning wenst te kopen anno 2015 de minste concurrentie van andere woningzoekenden in de provincie Friesland, hier is de verdeling gemiddeld 0,29 huishoudens per betaalbare woning. Voor de groep potentiële koopstarters die als meerpersoonshuishouden een eerste woning wensen te kopen is de toegankelijkheid landelijk met gemiddeld 43,3% gestegen. In het jaar 2006 moesten nog 2,45 huishoudens één betaalbare koopwoning verdelen, in het jaar 2015 waren dit nog maar 1,39 huishoudens. Anno 2015 ervaart een potentiële koper die als meerpersoonshuishouden een eerste woning wenst te kopen de minste concurrentie van andere woningzoekenden in de provincie Drenthe, hier ligt de verdeling gemiddeld op 0,61 huishoudens per betaalbare woning.

Geconcludeerd kan worden dat zowel de betaalbaarheid als de toegankelijkheid voor beide groepen potentiële koopstarters in Nederland als geheel en op provinciaal niveau sinds de crisis is toegenomen. Hiermee wordt tegelijkertijd de verwachting dat door de economische crisis de betaalbaarheid en toegankelijkheid voor de Nederlandse potentiële koper toegenomen is aangenomen. De tweede verwachting die in dit onderzoek geformuleerd is luidt: 'Door de daling van de LTV naar 100% in het jaar 2018, wat betekent dat er meer eigen geld dient meegenomen te worden bij de aankoop van een eerste woning, zal de gemiddelde leeftijd van een potentiële koper zijn toegenomen en de gewenste koopprijs van een eerste koopwoning zijn afgenomen'. Deze verwachting kan deels worden aangenomen aangezien de gemiddelde leeftijd van een potentiële koper sinds de crisis inderdaad is toegenomen (tabel 5.1) maar de gewenste koopprijs van een eerste koopwoning is nauwelijks veranderd (tabel 5.7).

De derde en tevens laatste verwachting dat door de verschillen per gebied op de woningmarkt, de betaalbaarheid en toegankelijkheid per provincie in Nederland zou verschillen kan worden aangenomen. Hoofdstuk zes heeft aangetoond dat er grote verschillen zijn qua betaalbaarheid en toegankelijkheid voor de potentiële koper tussen de verschillende provincies in Nederland.

7.3 Aanbevelingen

In dit onderzoek is de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de Nederlandse koopwoningmarkt voor potentiële koopstarters in kaart gebracht. Er is een analyse gemaakt over wie deze potentiële koopstarter eigen is. Kenmerken die in beeld zijn gebracht zijn onder andere; de gemiddelde leeftijd, woonvoorkeuren, prijsrange waarin potentiële koopstarters zoeken naar een eerste koopwoning en het maximaal te kunnen financieren bedrag voor een eerste koopwoning gelet op het inkomen. Echter zijn er ook een aantal aspecten van de potentiële koopstarter die buiten beschouwing zijn gelaten die wel degelijk een invloed spelen op de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de Nederlandse koopwoningmarkt. Een goed voorbeeld van zo'n belangrijk aspect is de gemiddelde studieschuld van een potentiële koopstarter. In Nederland is de basisbeurs voor studenten verdwenen wat ervoor zorgt dat de gemiddelde studieschuld van een student zal stijgen. Een hogere studieschuld zal het maximaal te kunnen financieren bedrag voor een eerste koopwoning aanzienlijk doen laten zakken. Een interessant vervolgonderzoek zou dan kunnen zijn wat de invloed is van hogere studieschulden op de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de Nederlandse koopwoningmarkt voor potentiële koopstarters.

Een ander interessant onderzoek zou kunnen zijn wat de invloed op de betaalbaarheid en toegankelijkheid is als een deel eigen geld wordt ingebracht bij de eerste aankoop van een woning. Er kan dan gedacht worden aan eigen spaargeld of wellicht een schenking van een ouder. Wellicht is het ook mogelijk te onderzoeken of de regels met betrekking tot het schenken van een bedrag aan je kinderen voor de aankoop van een woning kunnen worden versoepeld of minder financieel belast kunnen worden. Verwacht wordt dat dit de betaalbaarheid en toegankelijkheid nog meer ten goede zal komen.

In dit onderzoek is aangetoond dat de betaalbaarheid en toegankelijkheid sinds de crisis is gestegen wat echter niet is onderzocht is wat de 'gezonde' niveaus zijn van de betaalbaarheid en toegankelijkheid voor de potentiële koopstarter. Er kan bijvoorbeeld onderzocht worden wat een gezond niveau van betaalbaarheid en/of toegankelijkheid is voor de Nederlandse koopwoningmarkt. Daarnaast kan er onderzocht worden bij welke mate van betaalbaarheid en/of toegankelijkheid het welvaartsniveau van de Nederlander het hoogste is. Anders en korter geformuleerd dus een onderzoek naar het optimale betaalbaarheidsniveau en/of toegankelijkheidsniveau.

Literatuurlijst

Bartelsman, E., Beetsma, R., Benink, H., Boelhouwer, P., Boot, A., Bovenberg, L. & van Wijnbergen, S. W. E. D. E. R. (2012). Naar een duurzame financiering van de woningmarkt.

Boelhouwer, P., & Priemus, H. (2012). Housing system reform: the opinion of advisory boards versus political reality in the Netherlands. *Journal of housing and the built environment*, 27(4), 527-542.

Bolt, G., & Kempen, R. van. (2010). *Dispersal patterns of households who are forced to move: Desegregation by demolition: A case study of Dutch cities*. *Housing Studies*, 25(2), 159-180.

Bolt, G., Hooimeijer, P., Kempen, R. van, Kokx, A., & Zwanenberg, D. (2011). *Jongeren, sloop en sociale stijging: Effecten van gedwongen verhuizingen op de woon-, onderwijs-, arbeids- en vrijetijdscarrière van jongeren*. Delft: Eburon.

Boogaard, R., Ligtvoet, M. (2007). *Starters aan zet*.

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

Brounen, D. & Neuteboom, P. (2006). *De veranderende positie van de starter op de Nederlandse koopwoningmarkt*. Jaargang 27, nr. 6. Rotterdam: Woningmarkt Expertise Centrum (WEC) Erasmus Universiteit Rotterdam.

Brounen, D., & Neuteboom, P. (2006). Starters op de woningmarkt. *Erasmus University*.

Brounen, D. & M. Jong-Tennekes de (2012). Een goede starter is het halve werk. *Tijdschrift voor Volkshuisvesting*, vol 18, afl. 2 pp 21-26

Brown, L. A., & Moore, E. G. (1970). The intra-urban migration process: *a perspective*. *Geografiska Annaler. Series B, Human Geography*, 52(1), 1-13.

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

Camps, M. (2014). Sturen op de toekomst. *Nieuwjaarsartikel ESB 2014, jaargang 9 (4676)*.

Centraal Planbureau (2015). *De economische effecten van een verdere verlaging van de LTV-limiet*.

Geraadpleegd op 15 juni 2016 via:

<http://www.cpb.nl/sites/default/files/publicaties/download/cpb-notitie-28mei2015-de-economische-effecten-van-een-verdere-verlaging-van-de-ltv-limiet.pdf>

CBS Statline (2015). *Verkoopprijzen prijsindex 2008-2014*. Geraadpleegd op 12 november 2015 via:

<http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=81884ned&D1=6&D2=13,220,237,339&HDR=T,G1&VW=T>

CBS Statline (2015). *Gemiddeld inkomen 2006 – 2015*. Geraadpleegd op 5 juni 2016, via: <http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=70957NED&D1=1&D2=1&D3=0&D4=0&D5=20-34&D6=6,9,12,I&HDR=G5,G3,G2,T&STB=G1,G4&VW=T>

CBS Statline (2015). *Woonlaten huishoudens 2006 – 2015*. Geraadpleegd op 25 mei 2016, via: <http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=82324ned&D1=3&D2=a&D3=a&D4=0&D5=0&D6=a&VW=T>

CBS Statline (2016). *Bestaande koopwoningen; woningtype; verkoopprijzen 1995 – 2015*. Geraadpleeg op 22 april 2016, via: <http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=81886ned&D1=6-7&D2=0&D3=4,9,14,19,24,29,34,39,44,49,54,59,64,69,74,79,84,89,94,99,104&HDR=T,G1&STB=G2&VW=T>

Chase, I. D. (1991). Vacancy chains. *Annual Review of Sociology*, 133-154.

Companen (2012). *Koopstarters op de woningmarkt*. Arnhem: Companen & ministerie van Binnenlandse zaken en Koninkrijksrelaties.

Ekkers, P. D. J., & Helderma, J. K. (2010). *Van volkshuisvesting naar woonbeleid*. The Hague: SDU Uitgevers.

Forrest, Ray, and Alan Murie. "Home ownership in recession." *Housing Studies* 9.1 (1994): 55-74.

Haffner, M. E. A., & Heylen, K. (2008). *Betaalbaarheid van het wonen in Vlaanderen en Nederland*. Steunpunt Ruimte en Wonen.

Heylen, K., & Winters, S. (2008). Betaalbaarheid van het wonen voor starters op de woningmarkt. Bijkomende gegevens op basis van de Woonsurvey 2005.

Hills, J. (2007). Ends and means: The future roles of social housing in England.

Hoek T. van & Koning, M. (2012). *Situatie op de Nederlandse hypotheekmarkt*. Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouw

Hulchanski, D. J. (1995), The Concept of Housing Affordability: Six Contemporary Uses of the Housing Expenditure-to-Income Ratio, *Housing Studies*, 10 (4), pp.471-492

Huurwoningen (2015). *Wachtlijst huurwoningen*. Geraadpleegd op 12 november 2015 via: <http://www.huurwoningen.nl/info/wachtlijst/>

Kadaster (2015). *Starters op de koopwoningmarkt na de crisis*. Geraadpleegd op 16 mei 2016, via <http://www.kadaster.nl/web/artikel/download/Onderzoeksrapport-koopwoningmarkt.htm>

Kleinbans, R., & Laan Bouma-Doff, W. van der. (2008). *On priority and progress: forced residential relocation and housing chances in Haaglanden, the Netherlands*. *Housing Studies*, 23(4), 565-578.

Lupi, T. (2013). Problemen aan onderkant particuliere woningmarkt in beeld.

Maslow, A. H. (1943). A theory of human motivation. *Psychological review*, 50(4), 370.

Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke ordening en Milieubeheer (2006). *Wonen op een rijtje*. De resultaten van het Woononderzoek Nederland 2006. Den-Haag: Ministerie van VROM.

Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke ordening en Milieubeheer (2009). *Het wonen overwogen*. De resultaten van het Woononderzoek Nederland 2009. Den-Haag: Ministerie van VROM.

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2012). *Koopstarters op de woningmarkt*. Den-Haag: Ministerie van BZK.

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2012). *Wonen in ongewone tijden*. De resultaten van het Woononderzoek Nederland 2012. Den-Haag: Ministerie van BZK.

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2015). *Wonen in beweging*. De resultaten van het Woononderzoek Nederland 2015. Den-Haag: Ministerie van BZK

Morrow-Jones, H. A. et al., (2005). *The housing ladder, the housing life-cycle and the housing life-course: Upward and downward movement among repeat home-buyers in a US metropolitan housing market*. *Urban Studies*, 42(10), 1739-1754.

NHG (2016). *Archief voorwaarden en normen*. Geraadpleegd op 13 juni 2016, via: <https://www.nhg.nl/V-N/Archief-Voorwaarden-en-Normen>

Nibud (2016). *Woonquotetabel*. Geraadpleegd op 27 mei 2016, via: <https://www.nibud.nl/wp-content/uploads/financieringslastnormen-2016-niet-AOW-gerechtigd.pdf>

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

Nu.nl (2016). *Waarom het voor starters moeilijker is geworden om een huis te kopen*. Geraadpleegd op 3 oktober 2016 via: <http://www.nu.nl/economie-achtergrond/4140608/waarom-starters-moeilijker-geworden-huis-kopen.html>

NVM (2016). *Database NVM 2006 – 2015*. Geraadpleegd tussen januari en juli 2016, via: aangeleverd door de NVM Research afdeling.

NVM (2016). *Woningmarkt cijfers eerste kwartaal 2016*, Nieuwegein: Nederlandse Vereniging van Mekelaars en taxateurs in onroerende goederen. Geraadpleegd op 20 juni 2016.

Ommeren, J. N. (2006). *Verhuismobiliteit: een literatuurstudie naar belemmeringen tot verhuizen*. Vrije Universiteit Amsterdam.

Ortalo-Magne, F., & Rady, S. (2006). Housing market dynamics: On the contribution of income shocks and credit constraints. *The Review of Economic Studies*, 73(2), 459-485.

Posthumus, H., & Beek, A. (2012). *Wederopbouwwijken verdienen beter*. Agora 201202, 4-6.

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

Priemus, H. (2000), *Mogelijkheden en grenzen van marktwerking in de volkshuisvesting*, DGW/ NETHUR-Partnership, Onderzoeksinstituut OTB, Delft.

Rapport van de Commissie Wijffels (2013). *Naar een dienstbaar en stabiel bankwezen*. Commissie Structuur Nederlandse Banken.

Rentetarieven (2015). *Historische hypotheekrentes*. Geraadpleegd op 13 november 2015 via: <http://rentetarieven.com/historie-hypotheekrente/>

Rijksoverheid (2015). *Sociale huurwoningen*. Geraadpleegd op 12 november 2015 via: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/huurwoning/inhoud/sociale-huurwoning-huren>

Schilder, F., & Conijn, J. (2012). Restschuld in Nederland: omvang en consequenties. *Amsterdam: Amsterdam School of Real Estate*.

Schilder, F., & Conijn, J. (2013). Verhuizen in de crisis. *Amsterdam School of Real Estate, Amsterdam*.

Shin, S. Y., & Yoon, C. S. (2011). *First-time Homeownership of Married Households in Korea*. Journal of the Korean housing association, 22(1), 11-23

Speare, A. (1974). *Residential satisfaction as an intervening variable in residential mobility*. Demography, 11(2), 173-188.

Stone, M.E. (2006). What Is Housing Affordability? The Case for the Residual Income Approach, *Housing Policy Debate*, 17 (1), pp. 151-184.

Telegraaf (2016). *Starter de sjaak*. Geraadpleegd op 3 oktober 2016 via: http://www.telegraaf.nl/dft/geld/huis-hypotheek/26142077/_Starter_de_sjaak_.html

Teule, R. B. J. (1996). *Inkomen, doorstromen en uitsorteren. Arm en rijk op de Nederlandse grootstedelijke woningmarkt*. TU Delft, Delft University of Technology.

Van Dam, R., & Geurts, V. (2000). De bewoners van gesubsidieerde en niet-gesubsidieerde woningen in Vlaanderen: profiel, woningkwaliteit en betaalbaarheid. *CSB-berichten, Centrum voor Sociaal Beleid, Antwerpen*.

Van der Heijden, H. M. H., Groetelaers, D. A., Dol, C. P., & Korthals Altes, W. K. (2014). *Impact van beleid op regionale woningmarkten: Eindrapportage*. OTB-Research for the Built Environment.

Vastgoedactueel (2012). *Status van starters op de woningmarkt*. Geraadpleegd op 3 oktober 2016 via: www.hypotheek-aanvragen.nl/wp/hypotheek/starters-op-de-woningmarkt/hypotheekadvies

Volkshuisvesting (2015). *Bewonersscan*. Geraadpleegd op 8 januari 2016 via: <https://www.volkshuisvesting.nl/over-ons/nieuws/tevreden-maar-niet-klaar/Resultaten-USP-Bewonersonderzoek-VHV-meting-2015.pdf>

VROM-Raad. (2006). *Stad en stijging: sociale stijging als leidraad voor stedelijke vernieuwing*. Den Haag: VROM-Raad

VROM (2007), *Bouwen voor de Schuifpuzzel*, Den Haag: Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer.

VROM (2009), *Citavista WoON informatiesysteem*. Geraadpleegd op 2 april 2016 via: <http://citavista.databank.nl>

Wagner, M., & Mulder, C. H. (2016). *Spatial Mobility, Family Dynamics, and Housing Transitions*. In *Social Demography Forschung an der Schnittstelle von Soziologie und Demografie* (pp. 111-135). Springer Fachmedien Wiesbaden.

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

Bijlagen

1. Lijst met tabellen en figuren
2. NIBUD Woonquotetabel

Bijlage 1: Lijst met tabellen en figuren

	Tabellen
1	Betaalbaarheid woningen Nederland
2	Toegankelijkheid woningen Nederland
4.1	Kernindicatoren woningmarkt
4.2	Aanbod nieuwbouw koopwoningen 2006 – 2014, per provincie
4.3	Aanbod te koop staande koopwoningen 2006 – 2015, per provincie
4.4	Aanbod bestaande te koop staande koopwoningen 2006 - 2015, per type woning
4.5	Gemiddelde verkooptijd koopwoningen in dagen 2006 -2015, per provincie
4.6	Gemiddelde verkooptijd koopwoningen in dagen 2006 -2015, per type woning
4.7	Gemiddelde verkoopprijs woningen per provincie, periode 2006 - 2015
4.8	Gemiddelde verkoopprijs woningen per type woning, periode 2006 - 2015
5.1	Leeftijd potentiële koopstarters 2006- 2015
5.2	Leeftijd potentiële koopstarters 2006, 2009, 2012, 2015
5.3	Gemiddeld jaarinkomen naar leeftijdscategorie, 2006, 2009, 2012, 2015
5.4	Type huishoudens potentiële koopstarters, 2015
5.5	Voorkeur type functionele woning, 2006, 2009, 2012, 2015
5.6	Voorkeur type woning potentiële koopstarters, 2015
5.7	Gewenste koopprijs potentiële koopstarters, 2006, 2009, 2012, 2015
6.1	Woonquotetabel niet AOW gerechtigden 2016
6.2	Verandering woon- en koopquote, 2006-2015
6.3	Verandering betaalbaarheid van aanbod te koop staande woningen voor potentiële koopstarters 2006 - 2015
6.4	Aantal verhuiswillige respondenten 2006
6.5	Aantal verhuiswillige respondenten 2015
6.6	Aandeel verhuiswillige respondenten 2006 & 2015
6.7	Aantal verhuiswillige in Nederland 2006
6.8	Aantal verhuiswillige in Nederland 2015
6.9	Absoluut aantal woningzoekenden 2006 & 2015, per provincie
6.10	Verandering concurrentieniveaus 2006 - 2009

	Figuren
1.1	Verhuisketen
1.2	Uitbreiding op verhuisketen
4.1	Ontwikkeling woningvoorraad naar eigendomsvorm
4.2	Aanbod nieuwbouw koopwoningen Nederland
4.3	Aanbod & verkoop nieuwbouw koopwoningen Nederland, periode 2006 - 2014
4.4	Aantal verkochte koopwoningen Nederland, periode 2006 - 2015
4.5	Aantal verkochte koopwoningen 2015, per provincie
4.6	Aantal verkochte koopwoningen 2015, per type woning
4.7	Gemiddelde verkooptijd koopwoningen in dagen, 2015
4.8	Gemiddelde verkoopprijs woningen periode 2006 - 2015
6.1	Gemiddelde koopsom koopstarters
6.2	Betaalbaarheidsratio eenpersoonshuishouden 2006
6.3	Betaalbaarheidsratio meerpersoonshuishouden 2006
6.4	Betaalbaarheidsratio eenpersoonshuishouden 2015
6.5	Betaalbaarheidsratio meerpersoonshuishouden 2015
6.6	Betaalbaarheidsratio eenpersoonshuishouden procentuele verandering 2006-2015
6.7	Betaalbaarheidsratio meerpersoonshuishouden procentuele verandering 2006-2015
6.8	Concurrentie-indicator eenpersoonshuishoudens 2006
6.9	Concurrentie-indicator meerpersoonshuishoudens 2006
6.10	Concurrentie-indicator eenpersoonshuishoudens 2015
6.11	Concurrentie-indicator meerpersoonshuishoudens 2015
6.12	Procentuele verandering concurrentie-indicator eenpersoonshuishoudens 2006-2015
6.13	Procentuele verandering concurrentie-indicator meerpersoonshuishoudens 2006-2015

Bijlage 2: NIBUD woonquotetabel

Financieringslastpercentages voor 2016 niet-AOW gerechtigden												
toetsrente	<=2,5%	2,501-3,0%	3,001-3,5%	3,501-4,0%	4,001-4,5%	4,501-5,0%	5,001-5,5%	5,501-6,0%	6,001-6,5%	6,501-7,0%	7,001-7,5%	> 7,5%
bruto inkomen												
-	9,0%	9,5%	9,5%	10,0%	10,5%	10,5%	11,0%	11,5%	11,5%	12,0%	12,0%	12,5%
19.500	9,0%	9,5%	9,5%	10,0%	10,5%	10,5%	11,0%	11,5%	11,5%	12,0%	12,0%	12,5%
20.000	10,5%	10,5%	11,0%	11,5%	12,0%	12,5%	12,5%	13,0%	13,5%	13,5%	14,0%	14,0%
20.500	11,5%	12,0%	12,0%	12,5%	13,0%	13,5%	14,0%	14,0%	14,5%	15,0%	15,0%	15,5%
21.000	12,0%	12,5%	13,0%	13,5%	14,0%	14,5%	15,0%	15,5%	16,0%	16,0%	16,5%	16,5%
21.500	13,0%	13,5%	14,0%	14,5%	15,0%	15,5%	16,0%	16,5%	17,0%	17,5%	17,5%	18,0%
22.000	13,5%	14,0%	14,5%	15,0%	15,5%	16,0%	16,5%	17,0%	17,5%	18,0%	18,5%	19,0%
22.500	14,0%	15,0%	15,5%	16,0%	16,5%	17,0%	17,5%	18,0%	18,5%	19,0%	19,5%	20,0%
23.000	14,5%	15,5%	16,5%	17,0%	18,0%	18,5%	19,0%	19,5%	20,0%	20,5%	21,0%	21,5%
23.500	15,0%	15,5%	16,5%	17,5%	18,5%	19,0%	20,0%	20,5%	21,0%	21,5%	22,0%	22,5%
24.000	15,0%	16,0%	17,0%	17,5%	18,5%	19,5%	20,5%	21,5%	22,0%	22,5%	23,0%	23,5%
24.500	15,5%	16,5%	17,5%	18,0%	19,0%	20,0%	21,0%	22,0%	23,0%	23,5%	24,0%	24,5%
25.000	15,5%	16,5%	17,5%	18,5%	19,5%	20,5%	21,5%	22,5%	23,0%	24,0%	25,0%	25,0%
26.000	16,5%	17,5%	18,5%	19,5%	20,5%	21,5%	22,5%	23,5%	24,5%	25,0%	26,0%	26,5%
27.000	17,5%	18,5%	19,5%	20,5%	21,5%	22,5%	23,5%	24,5%	25,5%	26,5%	27,0%	28,0%
28.000	18,5%	19,5%	20,5%	21,5%	22,5%	23,5%	24,5%	25,5%	26,5%	27,5%	28,0%	29,0%
29.000	19,0%	20,0%	21,0%	22,0%	23,0%	24,0%	25,0%	26,0%	27,0%	28,0%	29,0%	30,0%
30.000	19,5%	20,5%	21,5%	22,5%	24,0%	25,0%	26,0%	27,0%	28,0%	29,0%	30,0%	31,0%
31.000	20,0%	21,0%	22,0%	23,5%	25,0%	26,0%	27,0%	28,0%	29,0%	30,0%	31,0%	32,0%
32.000	20,5%	21,5%	22,5%	24,0%	25,0%	26,0%	27,0%	28,0%	29,0%	30,0%	31,0%	32,0%
42.000	20,5%	21,5%	22,5%	24,0%	25,0%	26,0%	27,0%	28,0%	29,5%	30,5%	31,5%	32,5%
47.000	21,0%	22,0%	23,0%	24,0%	25,0%	26,5%	27,5%	28,5%	29,5%	30,5%	31,5%	32,5%
52.000	21,5%	22,5%	23,5%	24,5%	25,5%	26,5%	27,5%	28,5%	29,5%	30,5%	31,5%	32,5%
57.000	22,0%	23,0%	24,0%	25,0%	26,0%	27,0%	28,0%	28,5%	29,5%	30,5%	31,5%	32,5%
58.000	22,0%	23,0%	24,0%	25,0%	26,0%	27,0%	28,0%	28,5%	29,0%	30,5%	31,5%	32,5%
59.000	22,5%	23,5%	24,5%	25,5%	26,5%	27,5%	28,5%	29,0%	30,0%	31,0%	31,5%	32,5%
60.000	22,5%	23,5%	24,5%	25,5%	26,5%	27,5%	28,5%	29,5%	30,0%	31,0%	31,5%	32,5%
61.000	22,5%	23,5%	24,5%	26,0%	27,0%	28,0%	29,0%	29,5%	30,5%	31,0%	32,0%	32,5%
62.000	22,5%	24,0%	25,0%	26,0%	27,0%	28,0%	29,0%	30,0%	30,5%	31,5%	32,0%	33,0%
63.000	23,0%	24,0%	25,0%	26,0%	27,5%	28,0%	29,5%	30,0%	31,0%	32,0%	32,5%	33,0%
64.000	23,0%	24,5%	25,5%	26,5%	27,5%	28,5%	29,5%	30,5%	31,0%	32,0%	33,0%	33,5%
65.000	23,5%	24,5%	25,5%	26,5%	27,5%	28,5%	29,5%	30,5%	31,5%	32,5%	33,0%	33,5%
66.000	23,5%	24,5%	26,0%	27,0%	28,0%	29,0%	30,0%	31,0%	31,5%	32,5%	33,5%	34,0%
67.000	23,5%	25,0%	26,0%	27,0%	28,0%	29,0%	30,0%	31,0%	32,0%	32,5%	33,5%	34,0%
68.000	23,5%	25,0%	26,0%	27,0%	28,5%	29,5%	30,5%	31,0%	32,0%	33,0%	33,5%	34,5%
69.000	23,5%	25,0%	26,5%	27,5%	28,5%	29,5%	30,5%	31,5%	32,5%	33,0%	34,0%	34,5%
70.000	23,5%	25,0%	26,5%	27,5%	28,5%	29,5%	30,5%	31,5%	32,5%	33,5%	34,0%	35,0%
71.000	23,5%	25,0%	26,5%	28,0%	29,0%	30,0%	31,0%	32,0%	32,5%	33,5%	34,5%	35,0%
72.000	23,5%	25,0%	26,5%	28,0%	29,0%	30,0%	31,0%	32,0%	33,0%	33,5%	34,5%	35,0%
73.000	23,5%	25,0%	26,5%	28,0%	29,0%	30,5%	31,5%	32,0%	33,0%	34,0%	34,5%	35,5%
74.000	23,5%	25,0%	26,5%	28,0%	29,0%	30,5%	31,5%	32,5%	33,5%	34,0%	35,0%	35,5%
75.000	24,0%	25,0%	26,5%	28,0%	29,0%	30,5%	31,5%	32,5%	33,5%	34,5%	35,0%	36,0%
76.000	24,0%	25,0%	26,5%	28,0%	29,0%	30,5%	32,0%	32,5%	33,5%	34,5%	35,5%	36,0%
77.000	24,0%	25,5%	26,5%	28,0%	29,0%	30,5%	32,0%	33,0%	34,0%	34,5%	35,5%	36,0%
78.000	24,0%	25,5%	26,5%	28,0%	29,5%	30,5%	32,0%	33,0%	34,0%	35,0%	35,5%	36,5%
79.000	24,0%	25,5%	26,5%	28,0%	29,5%	30,5%	32,0%	33,0%	34,0%	35,0%	36,0%	36,5%
80.000	24,0%	25,5%	27,0%	28,0%	29,5%	30,5%	32,0%	33,0%	34,5%	35,0%	36,0%	36,5%
81.000	24,0%	25,5%	27,0%	28,0%	29,5%	30,5%	32,0%	33,0%	34,5%	35,5%	36,0%	37,0%
82.000	24,0%	25,5%	27,0%	28,0%	29,5%	30,5%	32,0%	33,0%	34,5%	35,5%	36,5%	37,0%
83.000	24,0%	25,5%	27,0%	28,5%	29,5%	31,0%	32,0%	33,0%	34,5%	35,5%	36,5%	37,0%
84.000	24,0%	25,5%	27,0%	28,5%	29,5%	31,0%	32,0%	33,0%	34,5%	35,5%	36,5%	37,5%
85.000	24,5%	25,5%	27,0%	28,5%	29,5%	31,0%	32,0%	33,0%	34,5%	35,5%	36,5%	37,5%
86.000	24,5%	25,5%	27,0%	28,5%	29,5%	31,0%	32,0%	33,5%	34,5%	35,5%	36,5%	37,5%
87.000	24,5%	26,0%	27,0%	28,5%	30,0%	31,0%	32,0%	33,5%	34,5%	35,5%	36,5%	37,5%
88.000	24,5%	26,0%	27,0%	28,5%	30,0%	31,0%	32,0%	33,5%	34,5%	35,5%	36,5%	38,0%
89.000	24,5%	26,0%	27,0%	28,5%	30,0%	31,0%	32,5%	33,5%	34,5%	35,5%	36,5%	38,0%
90.000	24,5%	26,0%	27,5%	28,5%	30,0%	31,0%	32,5%	33,5%	34,5%	35,5%	36,5%	38,0%
93.000	24,5%	26,0%	27,5%	28,5%	30,0%	31,5%	32,5%	33,5%	34,5%	36,0%	36,5%	38,0%
94.000	24,5%	26,0%	27,5%	28,5%	30,0%	31,5%	32,5%	33,5%	35,0%	36,0%	37,0%	38,0%
95.000	24,5%	26,0%	27,5%	29,0%	30,0%	31,5%	32,5%	33,5%	35,0%	36,0%	37,0%	38,0%
96.000	24,5%	26,0%	27,5%	29,0%	30,0%	31,5%	32,5%	34,0%	35,0%	36,0%	37,0%	38,0%

