

De veranderende positie van de starter op de Nederlandse koopwoningmarkt

Dirk Brounen en Peter Neuteboom

1 Inleiding

De instroom van starters is van vitaal belang voor de gezondheid van de gehele koopwoningmarkt. Starters stimuleren immers de doorstroming op de woningmarkt door de onderkant van de markt te voorzien van de benodigde liquiditeit. Uit cijfers van het ministerie van VROM blijkt dat in het jaar 2002 starters bij maar liefst vier van de tien woningtransacties betrokken waren. Wanneer een deel van de vraag vanuit deze doelgroep weg zou vallen, heeft dat grote gevolgen voor alle segmenten van de woningmarkt.

De bestaande woningmarktliteratuur beziet de starter vanuit twee verschillende invalshoeken. Studies van ondermeer Haurin e.a. (1994), Bourassa e.a. (1994) en Andrew en Meen (2003) benadrukken het belang van de relatie die bestaat tussen huishoudvorming en de keuze (mogelijkheid) om te starten op de koopwoningmarkt. Doorgaans lopen deze ontwikkelingen parallel bij jongvolwassenen, dat wil zeggen dat gezinsvorming vaak samenvalt met het kopen van de (eerste) woning. Tegelijkertijd blijken er de laatste decennia grote veranderingen te zijn opgetreden in deze relatie; zo is bijvoorbeeld het aantal alleenstaanden dat een woning koopt aanmerkelijk gegroeid. Een andere invalshoek in de literatuur, verwoord door onder andere Boehm (1993), Engelhardt (1994) en Haurin e.a. (1997), veronderstelt dat de verwachte, toekomstige vermogensgroei bij de keuze voor een koopwoning centraal staat. Het eigen huis vertegenwoordigt voor de meeste huishoudens immers de grootste, zo niet de enige, vermogensbron. Huishoudens maken tal van financiële keuzes tegen de achtergrond van hun eigenhuisvermo-

gen: afwegingen ten aanzien van werk, sparen of (pre)pensionering zijn gekoppeld aan het vermogen (welvaart) die een eigenaar-bewoner heeft c.q. verwacht op te bouwen.

In dit artikel wordt de positie van starters op de Nederlandse koopwoningmarkt onderzocht, waarbij wij ons concentreren op zowel economische als demografische factoren die daarbij een rol van betekenis hebben gespeeld. Doel is primair om te bezien of, en in hoeverre, de forse kooprijstijgingen in de jaren negentig daadwerkelijk de marktpositie van starters is verslechterd zoals vaak word beweerd; een veronderstelling dat ook als basis heeft gediend voor een nieuwe reeks beleidsvoorstellen, waaronder startersleningen en een verruimde koopsubsidierегeling, de zogenaamde BEW-plusregeling (ministerie van VROM, 2006). De nieuwe koopsubsidierегeling ondersteunt huishoudens met een laag inkomen bij de aankoop van een eigen huis; de maximale aankooprijst bedraagt 150.000 euro; startersleningen kunnen, afhankelijk van de woningmarktsituatie ook verstrekt worden voor duurdere koopwoningen.

Het artikel is verder als volgt opgebouwd; in de volgende paragraaf schetsen we allereerst een beeld van de starters aan de hand van een vergelijking in de tijd evenals met andere groepen binnen de woningmarkt (huurders en kopers). Daarna volgt een analyse van de positie van starters vanuit twee thema's: *betaalbaarheid* (paragraaf 3) van een eigen woning en de *toegankelijkheid* van de koopwoningmarkt (paragraaf 4). De resultaten van de studie worden bediscussieerd in de afsluitende paragraaf (5), mede in het licht van recente initiatieven van het ministerie van VROM om starters op de koopwoningmarkt financieel te ondersteunen.

Het onderzoek is grotendeels gebaseerd op het Woningbehoefte Onderzoek (WBO) dat sinds 1965 periodiek door het ministerie van VROM wordt gerealiseerd. Het WBO is, met ruim 75.000 respondenten in 2002, één van de omvangrijkste steekproefonderzoeken in Nederland. Het geeft inzicht in de samenstelling van huishoudens, de huisvestingssituatie, de woonwensen en het verhuisgedrag. Voor dit artikel maakten wij gebruik van de gegevens uit deze bestanden over de periode 1985 tot 2002 en konden zodoende ook de positie van starters

Tabel 1 De Nederlandse woningmarkt: aandelen kopers, huurders verhuizers doorstromers

	1985 Kopers	Huurders	1995 Kopers	Huurders	2002 Kopers	Huurders
Totaal	2.282.230	3.167.912	2.886.603	3.420.077	3.619.317	3.310.344
Blijvers	1.808.277 (79 %)	1.999.814 (63 %)	2.459.848 (85 %)	2.591.941 (76 %)	3.084.250 (85 %)	2.616.789 (79 %)
Verhuizers	185.084 (8 %)	816.417 (26 %)	145.834 (5 %)	404.105 (12 %)	288.649 (8 %)	499.417 (15 %)
Waarvan wil kopen in plaats van huren		67.086 (2 %)		54.769 (2 %)		55.843 (2 %)
Starter - koop	288.869 (13 %)		280.921 (10 %)		246.418 (7 %)	
Waarvan ex-huurder	195.500 (9 %)		166.631 (6 %)		179.900 (5 %)	
Starter - huur		351.681 (11 %)		424.031 (12 %)		194.139 (6 %)
Waarvan wil kopen in plaats van huren		46.941 (2 %)		77.391 (2 %)		29.358 (1 %)
De percentages die tussen haakjes staan weergegeven hebben betrekking op het totaal van de groep kopers of huurders						

Bron: WBO, WEC

door de jaren heen volgen. Voor deze periode zijn aanvullende gegevens uit de NVM-databestanden beschikbaar, waarmee de vraag- en aanbodverhoudingen in kaart konden worden gebracht.

2 De Nederlandse woningmarkt

De Nederlandse woningmarkt voorziet momenteel ruim zeven miljoen huishoudens van een huis. In de afgelopen decennia is de samenstelling van deze woningmarkt echter aanzienlijk veranderd. In tabel 1 schetsen wij deze veranderingen; zo blijkt uit de cijfers dat in 1985 nog ruim 58 procent van de bewoners hun woning huurden, terwijl dat percentage anno 2002 is gedaald tot minder dan 48 procent.

Beide groepen, huurders en kopers, hebben we verder onderverdeeld in verschillende categorieën; blijvers, verhuizers, en de starters waarbij de groep starters op de *huurwoningmarkt* nader is opgedeeld in twee categorieën: huishoudens die huren en huishoudens die weliswaar huren maar liever hadden gekocht (aspirant-kopers). Uit de analyse blijkt dat tweejaarlijks circa vijftien à twintig procent van de woningen verkocht worden. Bij zestig procent van deze transacties was in 1985 een starter betrokken, terwijl dit percentage in 2002 was gedaald tot 46 procent. Anders gezegd, terwijl het aantal kopers en dus verhuizers jaarlijks groeide, nam het aantal starters op de *koopwoningmarkt* geleidelijk af. Dit kan vele oorzaken hebben, in het vervolg van dit onderzoek bestuderen wij er verschillende. Belangrijk is dat wij ons vooral richten op de factoren die een rol spelen bij het al dan niet kunnen starten op de *koopwoningmarkt*. De krimp in het totale aantal starters, zowel in de huur- als in de *koopmarkt*, kan evenwel een gevolg zijn van de vergrijzing van de samenleving, waardoor het aantal jonge huishoudens krimpt en dus ook op de startersmarkt in kleinere getalen opereert. Verder valt op dat starters op de *koopwoningmarkt* voor het merendeel een *huurwoning* achterlaten. Zo was in 1985 ruim 67 procent van de *koopstarters* een voormalige huurder, een proportie dat in de loop van de jaren verder is gestegen tot ruim 73 procent in 2002.

3 Starters op de koopwoningmarkt: betaalbaarheid

Om de positie van starters op de *koopwoningmarkt* te kunnen bestuderen is het van belang om eerst even stil te staan bij de starters zelf. *Wie zijn deze starters en hoe zien zij eruit?* In tabel 2 geven wij een aantal kenmerken van starters weer en zetten die af tegen twee andere groepen binnen de *woningmarkt*, te weten de *huizenbezitters* – de gevestigde groep die al jaren een *koophuis* bewoont – en de *aspirant starters* – de huidige huurders die aangeven op korte termijn te willen kopen.

Geheel in lijn met de verwachtingen laten onze resultaten zien dat starters relatief jong zijn vergeleken bij de gevestigde *huizenbezitters*. *Aspirant-kopers* blijken gemiddeld genomen ouder te zijn dan de daadwerkelijke starters. De gemiddelde leeftijd van de starters in onze steekproef steeg in de periode 1985 – 2003 slechts marginaal (van 28 tot 29 jaar). Het nominale netto maandinkomen van starters is door de jaren

Tabel 2 Enige karakteristieken van kopers, starters en aspirant-starters

	1985 Alle kopers	Starter	Aspirant koper	1995 Alle kopers	Starter	Aspirant koper	2002 Alle kopers	Starter	Aspirant koper
Leeftijd procent alleenstaand	50 14 %	28 20 %	32 22 %	50 15 %	29 27 %	33 26 %	51 17 %	29 40 %	32 43 %
Netto maandinkomen	1.798	1.782	1.895	2.210	2.142	1.999	2.903	2.399	2.329
Huizenprijs (x 1.000)	70	57	64	102	85	91	254	173	195
Loan-to- income ratio	2,5	3,3	-	3,7	4,3	-	3,9	6,5	-
Loan-to- value ratio	76	105	-	70	101	-	46	93	-
Rente	7,3 %			7,2 %				4,8 %	
Gangbare hypotheekvorm	Lineaire en annuïteiten hypotheek; 25 jaar; r.v.p. 12 jaar			Annuïteiten en spaarhypotheek; 30 jaar; r.v.p. 10 jaar			Beleggingshypotheek en aflo- singsvrij; 30 jaar; r.v.p. 5 jaar		
Woonquote	13 %	14 %	17 %	17 %	19 %	19 %	16 %	23 %	20 %

De loan-to-income ratio is de verhouding tussen hypotheekschuld en het netto jaarinkomen; de loan-to-value ratio staat voor de verhouding tussen de openstaande hypotheekschuld en de executiewaarde van de woning.

heen minder hard gestegen dan van overige huizenbezitters (een jaarlijkse stijging van 1,7 procent versus 2,7 procent), wat een gevolg kan zijn van een toename van het aandeel alleenstaande huishoudens onder de starters. Aangezien de prijzen van vrijwel alle woningen gedurende de onderzoeksperiode ruim zijn verdriedubbeld, is de betrekkelijk zwakke inkomensstijging een eerste indicatie voor een verslechterende positie van starters op de woningmarkt. Daar staat tegenover dat in de loop der tijd – voornamelijk in de opmaat naar de introductie van de euro in de jaren negentig – de hypotheekrente aanzienlijk is gedaald, waardoor huishoudens steeds grotere leningen konden afsluiten (en betaalbaar bleven). De groei van de uitstaande hypotheek blijkt ook uit de stijgende loan-to-income ratio, van 3,3 in 1985 tot bijna 6,5 in 2002. Met andere woorden, in 2002 leende de gemiddelde starter ruim zes maal zijn/haar netto salaris om een woning te kunnen kopen.

De effecten van deze trends geven een indicatie van de betaalbaarheid van de koopwoningmarkt. Om de betaalbaarheid van de koopwoningmarkt goed in beeld te brengen maken wij echter gebruik van betaalbaarheidsinstrumenten zoals deze ook in andere studies worden gehanteerd.¹ Centraal hierbij staat de netto woonquote; deze ratio is voor huishouden i gelijk aan de netto woonlasten gedeeld door het netto huishoudinkomen:

$$(1) \text{ WLQ}_i = \frac{\text{LTV}_i \times P_i \times r_i (1 - \tau[Y])_i + c_{1i} + c_{2i}}{Y_i (1 - \tau[Y])_i}$$

Hierbij staat P voor de aankoopprijs van de koopwoning, $r(1 - \tau[Y])$ staat voor de netto rente, dat wil zeggen na hypotheekrenteaftrek en eventuele niet-fiscale subsidies; c_1 staat voor de jaarlijkse aflossing, welke een functie is van de gekozen hypotheekvorm en c_2 staat voor de overige kosten, zoals verplichte verzekeringen, lokale belastingen en onderhoud. $(1 - \tau[Y])$ staat voor het netto huishoudinkomen en $\tau[Y]$ staat voor de gemiddelde belastingdruk voor eventuele hypotheekrenteaftrek; de hoogte hiervan is uiteraard afhankelijk van de hoogte van het inkomen Y .

Voor alle duidelijkheid, de effecten van gewijzigde hypotheekkeuzes – een trend van lineaire hypotheekvormen naar aflossingvrije hypotheeken – is wel meegenomen in de analyse, zo ook veranderingen in het (fiscale) beleid; energie-, gas- en waterkosten zijn echter buiten de definitie gebleven.

Uit de analyse blijkt dat de woonquote voor starters gestegen is van minder dan veertien procent in 1985 tot ruim drieëntwintig procent in 2002 (zie tabel 2). Met andere woorden, het kostenverhogende effect van de huizenprijsstijgingen woog per saldo zwaarder dan de 'positieve' effecten van inkomensstijgingen en rentedalingen. Ergo, starters moeten tegenwoordig aanzienlijk meer van hun netto inkomen besteden aan 'wonen', een ontwikkeling overigens die zowel in de koop- als in de huurmarkt zichtbaar is.

¹ Voor een grondige en recente studie naar de betaalbaarheid van de Amerikaanse woningmarkt verwijzen wij graag naar Quigley en Raphael (2004).

Tabel 3 De frequentieverdeling van starters op de koopwoningmarkt naar woonlastenquote (uitgesplitst naar leeftijd en huishoudtype, 1985, 1995 en 2002)

	1985 <30 %	30 %	>35 %	1995 <30 %	30 %	>35 %	2002 <30 %	30 %	>35 %
Totaal	91,3 %	2,4 %	6,2 %	89,3 %	3,5 %	7,2 %	77,8 %	9,7 %	12,5 %
<i>Leeftijd</i>									
25 - 34 jaar	91,6 %	2,6 %	5,8 %	90,5 %	4,1 %	5,4 %	77,8 %	10,6 %	11,6 %
35 - 44 jaar	94,4 %	--	5,6 %	87,7 %	4,3 %	7,9 %	79,1 %	7,2 %	13,7 %
ouder dan 45 jaar	80,7 %	9,6 %	9,8 %	70,8 %	--	29,2 %	89,5 %	10,0 %	--
<i>Huishoudtype</i>									
Alleenstaand	88,0 %	4,0 %	8,0 %	89,5 %	4,0 %	6,5 %	67,4 %	13,8 %	18,8 %
Gezin met kinderen	85,8 %	2,5 %	11,7 %	90,9 %	3,1 %	5,9 %	88,0 %	3,1 %	8,9 %
Gezin zonder kinderen	93,7 %	2,0 %	4,4 %	81,6 %	4,3 %	14,2 %	84,5 %	7,5 %	8,0 %

De gemiddelde ontwikkeling (van veertien tot drieëntwintig procent) geeft een duidelijke trend weer, maar interessanter is te bezien hoe de spreiding van de woonlastenquote zich heeft ontwikkeld over de jaren.

In tabel 3 is het aandeel huishoudens, meer precies van starters op de koopwoningmarkt, uitgesplitst naar woonlastenquote. Drie categorieën worden weergegeven: aandeel huishoudens met een quote lager dan dertig procent, tussen dertig en vijfendertig procent en het aandeel huishoudens met een quote van meer dan vijfendertig procent. De eerste categorie kan worden beschouwd als een groep waarbij de betaalbaarheid geen rol speelt. Huishoudens met woonlasten van meer dan vijfendertig procent van hun netto inkomen kunnen echter worden beschouwd als een risicogroep. Dit percentage komt overeen met normen die ook banken veelal aanhouden bij de beoordeling van een hypotheekaanvraag.

Tabel 3 toont dat het aandeel starters dat er in slaagt om een koopwoning te kopen waarbij de kosten beperkt blijven tot minder dan dertig procent gestaag is afgenomen. De categorie starters waarvoor de woon-

kosten hoger liggen dan vijfendertig procent is gestegen van 6,2 procent tot 12,5 procent, deze laatste categorie vormt een kwetsbare groep die bij elke financiële tegenslag in de problemen kan geraken.² Vooral jongeren en alleenstaanden/gezinnen met kinderen moeten in 2002 aanzienlijk vaker dan voorheen een hypotheek nemen waardoor hun woonkosten uitkomen boven de vijfendertig procent van hun inkomen.

In absolute zin, overigens blijkt deze groep voor het merendeel te bestaan uit alleenstaanden (61,4 procent) en in de leeftijdsklasse tussen 25 tot 34 jaar (56,8 procent).

4 Starters op de koopwoningmarkt: toegankelijkheid

Model. De betaalbaarheid van de koopwoningmarkt voor starters dat hiervoor aan de orde was, is feitelijk een analyse van de gerealiseerde vraag. Het geeft daarmee wel een indicatie van de toegankelijkheid van de koopwoningmarkt, maar is daar zeker niet synoniem mee. Naast de vraag is ook de kwestie van geschikt aanbod, zowel in kwalitatieve als kwantitatieve zin, van belang. Met andere woorden, *hoeveel geschikte, betaalbare, woningen worden er aangeboden in een woningmarktgebied?*

En, hoeveel concurrentie bestaat er tussen (potentiële) eigenaar-bewoners?

Om de toegankelijkheid in beeld te brengen hebben we een tweetal indicatoren gecreëerd die antwoord geven op beide vragen. Samen geven ze een adequaat beeld van de toegankelijkheid van de koopwoningmarkt voor starters. In deze paragraaf zullen wij eerst beide indicatoren bespreken, vervolgens zullen we kort ingaan op de gebruikte data.

2 Oorzaken voor veel financiële problemen komen overigens voort uit onvoorzienne omstandigheden – zoals scheiding of werkloosheid – die leiden tot een sterke terugval in het huishoudinkomen. Deze terugval vormt de directe aanleiding tot de problemen; een hoge woonlastenquote in de uitgangssituatie draagt hier natuurlijk wel aan bij.

3 Woningen hebben een specifieke locatie, kopers zijn veelal gebonden aan een specifieke regio. Gegeven de regionale verschillen is een analyse op nationaal niveau niet zo zinvol; in het navolgende zijn dan ook eenendertig woningmarktgebieden als uitgangspunt genomen.

Toegankelijkheidsratio. De toegankelijkheidsratio is gelijk aan het aandeel woningen dat betaalbaar is voor een specifiek huishouden.⁴ Of specifieker, het aandeel aangeboden koopwoningen – in een specifiek woningmarktgebied gedurende een specifieke periode – dat voor een individueel huishouden betaalbaar is. Merk op dat in de Nederlandse context, de woonkosten van een aangeboden koopwoning, niet voor iedere (potentiële) koper gelijk is, maar sterk afhankelijk is van het netto inkomen, de leeftijd, de huishoudsamenstelling en van het aanwezige eigen (huis) vermogen.

De bepaling van de toegankelijkheidsratio gebeurt in twee stappen. Allereerst wordt bepaald voor ieder huishouden, dat in een specifieke regio gedurende een specifieke periode, op de markt is om een eigen woning te kopen of een specifieke aangeboden koopwoning betaalbaar is. Indien dit het geval is, neemt de betaalbaarheidsdummy (AFF) de waarde één aan, zo niet waarde nul. Deze betaalbaarheidstoets is gebaseerd op de woonlastenquote (WLQ). Als deze quote boven een bepaald niveau δ uitkomt dan wordt deze woning, voor het betreffende huishouden als *niet*-betaalbaar beschouwd. In de navolgende analyse hebben wij als drempelpercentage δ gehanteerd vijftiendertig procent. Met andere woorden, indien de aankoop en het bezit van een te koop staande woning meer dan vijftiendertig procent van het netto huishoudinkomen vergt, classificeren wij de woning als niet-betaalbaar (waarde nul), indien het bezit minder dan vijftiendertig procent vergt wordt de woning als betaalbaar gezien (waarde één).

$$(2) \quad \begin{aligned} \text{AFF}_{r,d,s} &= \text{WLQ}_{r,d,s} > \delta \\ \text{AFF}_{r,d,s} &= [0,1] \end{aligned}$$

Hierbij, zijn r , d , en s indicatoren voor respectievelijk regio, huishouden en aangeboden koopwoning.

4 De toegankelijkheidsratio kan in principe voor ieder huishouden worden berekend, onafhankelijk van de vraag of het betreffende huishouden een doorstromer is, een starter (al dan niet vanuit de huursector) en/of het huishouden daadwerkelijk geslaagd is. Bij de bespreking van de resultaten (paragraaf 4) zullen wij ons primair richten op de kansen voor starters op de woningmarkt die wel succesvol zijn geweest.

Ten tweede, worden alle betaalbare woningen – voor een specifiek huishouden, per woningmarktgebied – gesommeerd gedeeld door het totale aanbod binnen de regio (S_r).

$$(3) \quad (ACC_{r,d}) = \left[\sum_{s=1}^{(S)} AFF_{r,d,s} \right] / (S)_r$$

De toegankelijkheidsratio $ACC_{r,d}$ wordt uitgedrukt in een percentage en kan dus variëren tussen nul en honderd procent.

Concurrentie-indicator. Naast het aandeel woningen dat voor een potentiële koper betaalbaar is, is het ook van belang te bezien met hoeveel concurrentie starters worden geconfronteerd; daarvoor hanteren wij de zogenaamde concurrentie-indicator. Hierbij tellen wij het aantal kopers 'in de markt' waarvoor een specifieke aangeboden koopwoning betaalbaar is; met andere woorden, we meten het aantal potentiële kopers op de kust.⁵ Deze maatstaf meet overigens meer dan enkel het aantal starters in een woningmarktgebied; het is tevens een functie van het aantal betaalbare woningen dat daadwerkelijk te koop staat.

$$(4) \quad COM_{r,s} = \sum_{d=1}^D AFF_{r,d,s}$$

De concurrentie-indicator $COM_{r,s}$ is gelijk aan het gemiddelde aantal huishoudens waarvoor woning s betaalbaar is, gegeven dat deze woning betaalbaar is voor huishouden d ; $COM_{r,s}$ meet dus het gemiddelde aantal concurrenten *per* betaalbare woning. De indicator $COM_{r,s}$ wordt overigens mede beïnvloedt door het aantal starters op de woningmarkt ten opzichte van het aantal doorstromers. Doorstromers zijn immers zowel koper als verkoper en bepalen dus niet alleen de vraag maar ook het aanbod in een woningmarktgebied. Merk ten slotte nog op dat de concurrentie-indicator $COM_{r,s}$ het maximum aantal concurrenten weergeeft; geen rekening is gehouden met een verschil in woningvoorkeur in termen van kwaliteit en/of exacte locatie.

5 Ook de concurrentie-indicator wordt in eerste instantie bepaald voor alle huishoudens die actief op zoek zijn naar een (nieuwe) koopwoning (zie ook noot 4).

Het model vergelijkt dus de actuele woningvraag – dat is de som van alle huishoudens die op enig moment in een specifiek woningmarktgebied op zoek zijn naar een nieuwe woning – met het regionale aanbod op dat moment. Voor elk individueel huishouden wordt daarbij bepaald hoeveel van het aanbod (in procent) betaalbaar is; tegelijkertijd wordt bezien hoeveel van andere huishoudens actief op de woningmarkt zijn directe concurrenten zijn.⁶ Beide indicatoren zijn primair bedoeld als relatieve maatstaven, voor een vergelijking in de tijd dan wel tussen regio's; de absolute hoogte van de variabele is minder veelzeggend. Zo betekent een daling van de toegankelijkheidsindicator (= het aandeel betaalbare koopwoningen) voor een starter op de koopwoningmarkt van tachtig naar veertig procent weliswaar een duidelijke verslechtering van zijn/haar positie; tegelijkertijd wordt de toegankelijkheid van de koopwoningmarkt mede bepaald door de absolute omvang van het totale (betaalbare) aanbod in een regio en meer specifiek door het aantal concurrenten.⁷ Ergo, beide indicatoren moeten in samenhang worden beoordeeld om een adequaat beeld te kunnen krijgen van de toegankelijkheid van de koopwoningmarkt.

Zowel de toegankelijkheidsratio als de concurrentie-indicator is afhankelijk van zowel het schaalniveau waarop gemeten wordt als ook op de δ , dat wil zeggen de grenswaarde die aangenomen wordt bij de bepaling of een woning betaalbaar is of niet. In de berekeningen zijn wij, zoals gezegd uitgegaan van eenendertig woningmarktgebieden en een δ van vijfendertig procent. Indien we Nederland echter als één woningmarktgebied beschouwen – dat wil zeggen huishoudens kunnen en willen overal in Nederland een woning kopen mits betaalbaar – dan blijft de toegankelijkheidsratio nagenoeg ongewijzigd (70,2 procent) maar stijgt de concurrentie-indicator tot 10.948 (was gemiddeld 426). Als we veronderstellen dat

6 Zouden de huishoudkarakteristieken – in het bijzonder het inkomen – gelijk zijn, dan zouden beide indicatoren voor alle huishoudens binnen één woningmarktgebied gelijk zijn; omdat dit in de praktijk natuurlijk niet het geval is, verschilt voor ieder huishouden de groep betaalbare woningen; hierdoor variëren beide indicatoren per huishouden.

7 Merk op dat de concurrentie-indicator al gecorrigeerd wordt voor de absolute omvang van het aanbod in een bepaalde regio.

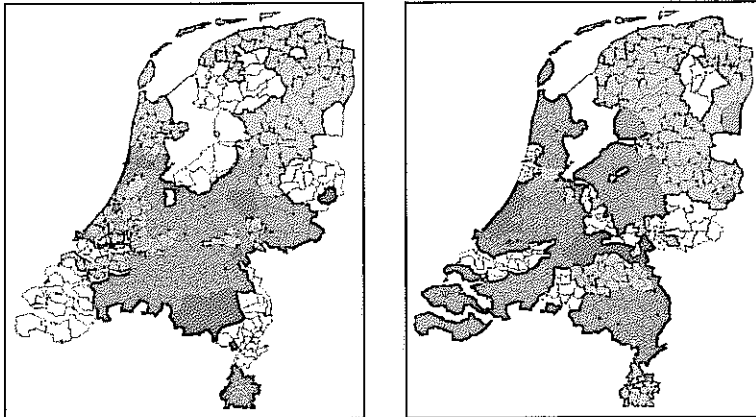
woningen slechts dan betaalbaar zijn als de woonlastenquote lager uitkomt dan vijftientig procent dan verslechterd de toegankelijkheid van de woningmarkt aanzienlijk (de toegankelijkheidsratio daalt dan tot gemiddeld 44,9 procent; daar staat tegenover dat de concurrentie-indicator in dit scenario daalt met ruim dertig procent tot 296 (voor ieder huishouden wordt immers het aantal betaalbare woningen kleiner)).

Ten slotte het volgende. De vraag en aanbod – in een bepaalde periode, in een specifieke regio – is bepaald op basis van opeenvolgende WoningBehoeftOnderzoeken (de WBO's 1985, 1995 en 2002). Het WBO levert onder meer informatie op over de gerealiseerde mutaties op de koopwoningmarkt (verhuizingen, toevoegingen en nieuwbouw).⁸ Daaruit valt zowel de gerealiseerde vraag als het gerealiseerde aanbod in een periode af te leiden. Daarnaast is – op basis van de WBO's – ook informatie beschikbaar over de niet-gerealiseerde vraag op de koopwoningmarkt. Dat wil zeggen huishoudens die noodgedwongen binnen de huursector zijn verhuisd, terwijl zij aangeven liever een eigen woning te hebben gekocht en ten tweede, niet-verhuizers die wel zouden willen kopen (als starter of als doorstromer) maar dat voorsnog niet hebben weten te realiseren. Alleen de vraag van starters op de koopwoningmarkt die nu nog niet zelfstandig wonen kon aldus niet worden geïdentificeerd.

De gerealiseerde vraag van de doorstromers op de koopwoningmarkt vormt tegelijkertijd het leeuwendeel van het aanbod. Dit aanbod is – op woningmarktniveau – aangevuld met gegevens over de nieuwbouw (voor zover niet onderdeel van de gerealiseerde mutaties in de woningmarkt), de verkoop van huurwoningen en gecorrigeerd voor de leegstand op de koopwoningmarkt. Hiertoe zijn de WBO-gegevens aangevuld met informatie van het CBS, de NVM en, specifiek voor 2002, met de Monitor Nieuwe Woningen.

⁸ Het WoningBehoeftOnderzoek is een vierjaarlijks onderzoek naar de woonsituatie en woonwensen van huishoudens in Nederlands; de steekproefomvang varieert van 55.000 in 1985 tot meer dan 120.000 in 2002. Voor de gerealiseerde mutaties hebben wij ons beperkt tot de mutaties in de periode van één jaar voorafgaand aan de WBO-meting.

Figuur 1 De toegankelijkheid van de Nederlandse koopwoningmarkt (2000, woningmarktgebied)



1a: Toegankelijkheidsratio

1b: Concurrentie-indicator

Noot: Bij 1a staat een donkere kleur voor een moeilijk toegankelijke woningmarkt, bij 1b geldt dat een donkere kleur staat voor een gebied waarin veel concurrentie aanwezig is.

De resultaten. Figuur 1 en tabel 4 tonen de resultaten van de analyse. Figuur 1 bevat daarbij een vergelijking per woningmarktgebied in 2002, terwijl tabel 4 inzicht geeft in de ontwikkeling in de tijd.

In figuur 1a wordt, per woningmarktgebied, de gemiddelde toegankelijkheidsratio weergegeven van alle huishoudens die op die woningmarkt een woning zochten (in 2002). Een donkere kleur staat voor een moeilijk toegankelijke woningmarkt, dat wil zeggen waar – gegeven de karakteristieken van de potentiële kopers – de aangeboden koopwoningen relatief duur zijn; dat wil zeggen dat de toegankelijkheidsratio relatief laag scoort. In figuur 1b wordt de concurrentie-indicator getoond. Hierbij geldt dat een donkere kleur staat voor een gebied waarin veel concurrentie aanwezig is.

De uitkomsten van zowel figuur 1a als 1b zijn helder: in Zeeland, Flevoland en het noorden en oosten van het land zijn woningen relatief goedkoop, dat wil zeggen het aandeel betaalbare woningen is hoog; op de Veluwe, Zuidoost-Brabant en in de nabijheid van de vier grote steden

Tabel 4 De toegankelijkheid van de Nederlandse woningmarkt over de periode 1985 - 2002

	1985	1995	2002	Totale verandering
Toegankelijkheidsratio				
Totaal	0.82	0.75	0.70	-14.7 procent
Leeftijd				
18-24	0.77	0.66	0.52	-31.7 procent
25-34	0.84	0.76	0.70	-16.0 procent
35-44	0.87	0.80	0.77	-12.0 procent
Inkomen				
1e quintiel	0.29	0.33	0.25	-13.7 procent
2e quintiel	0.66	0.68	0.59	-10.6 procent
3e quintiel	0.86	0.85	0.78	-9.3 procent
4e quintiel	0.95	0.95	0.92	-3.1 procent
Regio's				
Noord	0.83	0.78	0.72	-12.3 procent
Oost	0.82	0.74	0.70	-14.4 procent
West	0.82	0.76	0.70	-14.5 procent
Zuid	0.83	0.76	0.69	-17.0 procent
Concurrentie Indicator				
Totaal	177	168	426	140.7 procent
Inkomen				
1e quintiel	196	210	518	64.8 procent
2e quintiel	183	171	465	112.8 procent
3e quintiel	121	101	455	186.0 procent
4e quintiel	50	52	381	139.3 procent
Regio's				
Noord	99	240	151	52.5 procent
Oost	176	127	473	168.8 procent
West	193	181	547	183.4 procent
Zuid	186	102	234	25.8 procent

zijn woningen relatief duur. Opvallend is voorts dat in het westen van het land, ondanks de prijsstijgingen relatief veel woningen nog steeds betaalbaar zijn. Het beeld nuanceert aanmerkelijk als ook gekeken wordt naar de concurrentie op de woningmarkt. Dan blijkt dat in het westen van het land de woningen relatief betaalbaar zijn maar ook dat er een behoorlijk tekort van is, resulterend in een hoge concurrentie-indicator (de omgekeerde situatie doet zich voor in bijvoorbeeld Kenne-

merland). De concurrentie-indicator is laag in de Achterhoek en in het noorden van het land; het gevolg van een tekortschietende vraag. Per saldo, lijken huishoudens in de Betuwe, de regio Arnhem/Nijmegen en enkele specifieke gebieden in de Randstad het slechtst af te zijn; de markt lijkt het meest gunstig voor starters in het noorden en het oosten van het land (veel aanbod, maar ja, ook weinig vraag).

In figuren 1a en 1b wordt een momentopname geschetst in 2002. Eenzelfde analyse voor eerdere jaren geeft inzicht hoe de toegankelijkheid van de koopwoningmarkt voor starters zich heeft ontwikkeld. Een samenvatting van de meest relevante bevindingen staat weergegeven in tabel 4. De cijfers in tabel 4 laten zien dat de toegankelijkheid van de woningmarkt voor starters aanzienlijk is verslechterd (toegankelijkheidsratio: -14,7 procent). Deze verslechtering varieert overigens sterk tussen de verschillende groepen. Zo is vooral de positie van jonge starters verzwakt. Uitgesplitst naar inkomen zien we dat de groep met de laagste bestedingruimte de sterkste achteruitgang van hun positie heeft ondervonden.

Uit tabel 3 bleek al dat vooral alleenstaanden een forse stijging van de woonlasten hebben moeten incasseren de afgelopen tien jaar. Niet verwonderlijk is dat ook hun slaagkansen op de woningmarkt aanmerkelijk onder druk zijn komen te staan. Zo is de toegankelijkheidsratio voor hen gedaald met 29,7 procent (voor alle starters met 14,7 procent). Deze (sterkere) verlaging van de betaalbaarheid, wordt veroorzaakt door een tweetal ontwikkelingen. Ten eerste de mismatch in termen van kwaliteit (grootte dus prijs) tussen aanbod en vraag. Daarnaast zijn de prijsontwikkelingen in de koopsector sterk beïnvloedt door de mogelijkheid die veel gezinnen (met of zonder kinderen) hebben om op basis van twee inkomens (vaak anderhalf) een woning te financieren; voor alleenstaanden heeft dit geleid tot een relatieve verslechtering.

Tabel 4 ten slotte, toont ook de historische cijfers ten aanzien van de concurrentie-indicator. Het nationale gemiddelde is enorm gegroeid. Aan het einde van onze onderzoeksperiode concurreerden starters met ruim het dubbele aantal gegadigden in vergelijking tot 1985 (van 177 tot 426). Ook hier blijkt dat deze concurrentiestijging het sterkst was gestegen in het westen van het land en onder de huishoudens met de hogere inkomens.

5 Conclusies

Starters kunnen worden gekenschetst als jong, (steeds vaker) alleenstaand, met een modaal inkomen, die een woning van ongeveer 175.000 euro ambiëren en een relatief grote hypotheek hebben, waarmee gemiddeld drieëntwintig procent van het besteedbare inkomen wordt verwoond. Door de jaren heen hebben starters steeds dieper in de buidel moeten tasten voor de aankoop van hun droomhuis, en zijn steeds minder woningen betaalbaar gebleven op de woningmarkt; daarnaast zal meer dan voorheen met andere starters de concurrentie moeten worden aangegaan voor de (schaarse) betaalbare woningen. Regionale verschillen zijn belangrijk voor de slaagkans van starters. Duidelijk is ook dat de kans van slagen als starter toeneemt met inkomen en leeftijd. Concluderend: het onderzoek bevestigt, met de nodige nuances, dat grosso modo de positie van starters op de koopwoningmarkt is verslechterd.

Is deze verslechtering ook structureel? Twee tegenstrijdige ontwikkelingen spelen hierbij een hoofdrol. Een belangrijke factor is de ontwikkeling van de hypotheekrente. Deze was in de periode 2002/2004 op een all-time laagterecord. Verhoging van de rente leidt direct tot een vermindering van de leencapaciteit: en daarmee tot een vermindering van de betaalbaarheid. Daar moet wel bij worden aangetekend dat de verkoopprijzen bij zo'n scenario onder druk staan, zodat het per saldo-effect enigszins ongewis blijft. Een tweede factor dat van belang is, is de ontwikkeling van de nieuwbouwproductie (zowel in kwalitatieve als kwantitatieve zin). Voorspellingen zijn ongewis, maar een lichte toename van de woningbouwproductie en een verschuiving van de productie van dure naar middeldure woningen ligt wel in de verwachting. Dit betekent dat een positieve bijdrage op de toegankelijkheid mag worden verwacht; zij het dat de effecten eerst op langere termijn zichtbaar zullen zijn.

Natuurlijk tempo en impact kunnen altijd beter! En dus staat de politiek onder druk om met financiële steun starters op de koopwoningmarkt te helpen (ministerie van VROM, 2006). *Is de toegezegde financiële steun voldoende?* In het voorstel van de minister van VROM wordt voor de komende vijf jaar een jaarlijks budget van 40 miljoen euro beschikbaar gesteld om in die periode in totaal 17.500 huishoudens een renteloze lening te

kunnen verstrekken. Dat betekent dat er per huishouden gerekend mag worden op een renteloze lening van ruim 11.000 euro. Dat verbetert de toegankelijkheid natuurlijk slechts in geringe mate: de toegankelijkheidsindicator stijgt met maar 0,9 procentpunt terwijl de concurrentie-indicator evenzeer nagenoeg ongewijzigd blijft (1,2 procentpunt). Substantiëlere verbeteringen treden pas op bij significant hogere budgetten; waarbij aangetekend dat wellicht ook andere partijen (lees: gemeenten en corporaties) een bijdrage kunnen leveren. Om bijvoorbeeld de achteruitgang in de positie van starters over de periode 1985-2002 teniet te doen, zou – per huishouden – gemiddeld 60.000 euro nodig zijn. Oftewel, voor de komende vijf jaren is een jaarlijks budget van ruim 200 miljoen euro nodig; daarmee kan de toegankelijkheidsratio voor starters weer worden opgestuwd tot waarden zoals deze in 1985 gebruikelijk waren.

Wat helpt dan wel? Aanpassingen aan de aanbodzijde zoals deze ook elders in deze uitgave door de Raad van Economisch Adviseurs worden bepleit zouden de situatie van starters kunnen verlichten. Starters opereren immers in een marktsegment dat kampt met krapte, meer aanbod is daarom wenselijk. Dat betekent dat de nieuwbouwproductie in absolute zin zal moeten stijgen; maar ook dat andere woningen gebouwd zouden moeten worden (in lagere prijsklassen). Voor de korte termijn zou wellicht naar andere oplossingen moeten worden gezocht, zoals stimulering van de verkoop van huurwoningen (zoals ook bepleit in het REA-advies) of een vrijstelling van de overdrachtsbelasting voor starters. Dit laatste impliceert immers een aanmerkelijke verlaging van de aankoopprijs, waardoor meer en betere woningen binnen bereik van starters komen. Overigens doet zich altijd de ietwat paradoxale situatie voor dat elke regeling die werkelijk een impact heeft, dat wil zeggen grote groepen huishoudens meer mogelijkheden biedt om te slagen op de woningmarkt, direct een prijsopdrijvend effect genereert waardoor het voordeel gedeeltelijk (of geheel) wegdenkt.

Auteurs

Dirk Brounen en Peter Neuteboom zijn verbonden aan het Woningmarkt Expertise Centrum (WEC) van de Erasmus Universiteit Rotterdam.

E-mails: dbrounen@rsm.nl en pneuteboom@rsm.nl.

Literatuur

Andrew, M. and G. Meen, 2003, Housing transactions and the changing decisions of young households in Britain: The Microeconomic Evidence, In *Real Estate Economics* (31), no. 1, pp. 117-38.

Boehm, T.P., 1993, Income, wealth accumulation, and first-time homeownership: an intertemporal analysis, In *Journal Housing Economics* (3), no. 1, pp. 16-30.

Bourassa, S.C, D.R. Haurin, J.R. Haurin and P.H. Hendershott, 1994, Independent living and homeownership: an analysis of Australian youth, in *Australian Economic Review* (107), pp. 29-44.

Engelhardt, G.V., 1994, House prices and the decision to save for down payments, in *Journal of Urban Economics* (36), no. 2, pp. 209-237.

Haurin, D.R., P.H. Hendershott and D. Kim, 1994, Housing decisions of American youth, in *Journal of Urban Economics* (35), pp. 28-44.

Haurin, D.R., P.H. Hendershott and S. Wachter, 1997, Borrowing constraints and the tenure choice of young households, in *Journal of Housing Research* (8), no. 2, pp. 137-154.

Ministerie van VROM, Brief aan de Tweede Kamer 'starterbrief' d.d. 02.10.2006.

Quigley, J.M. and S. Raphael, 2004, Is Housing Affordable? Why Isn't It More Affordable? *Journal of Economic Perspectives* 18(1), pp. 191-214.