

Woontoeankelijkheidsmonitor van BLG Wonen maakt toegang tot de woningmarkt inzichtelijk

De urgentie van een toegankelijke woningmarkt

Wonen is een primaire levensbehoefte, de basis van waaruit burgers hun leven kunnen vormgeven. Artikel 22 van de Grondwet stelt dat 'bevordering van voldoende woongelegenheden voorwerp is van zorg der overheid'. Wonen is een sociaal grondrecht, wat betekent dat de overheid zich hiervoor moet inspannen. De uitdagingen op de hedendaagse woningmarkt zijn groot: een stevig woningtekort, oplopende prijzen en een beperkt aanbod op de koopmarkt en strikt afgebakende toegang tot de sociale huur, waardoor bepaalde middengroepen hier geen beroep op kunnen doen. Daarbij komt onzekerheid voor huurders in de particuliere huur.

Allemaal voorbeelden van een ontoegankelijke woningmarkt met sterk negatieve gevolgen voor de samenleving. Zo ontstaat scheefgroei. Huiseigenaren zien hun vermogen groeien, terwijl huurders geen vermogen opbouwen via hun woning en tegelijkertijd beperkte mogelijkheden hebben om te sparen vanwege de hoge huurlasten. De vermogensongelijkheid tussen huurders en kopers neemt hierdoor toe. Samenwonen en gezinsvorming worden uitgesteld door gebrek aan een voldoende ruime woning. Veel jongeren wonen noodgedwongen langer thuis. Bepaalde groepen zoals starters en huurders hebben hierdoor minder speelruimte om hun leven vorm te geven zoals ze dat zouden willen. Dit heeft gevolgen voor het maatschappelijk welzijn en het consumentenvertrouwen.

Toch is het oplossen van de wooncrisis niet alleen een kwestie van landelijk overheidsbeleid. Verschillende partijen op de woningmarkt willen hierin een rol spelen. Zoals BLG Wonen, een hypotheekverstrekker die zich sinds haar oprichting actief inzet voor het toegankelijker maken van de woningmarkt. In 1954 voor mijnwerkers in Limburg, nu voor veel andere groepen die steeds beperktere kansen op de woningmarkt hebben, zoals jonge (koop)starters, huurders en senioren. BLG Wonen pleit daarom voor een breed toegankelijke woningmarkt. Om de toegankelijkheid in heel Nederland inzichtelijk te maken heeft BLG Wonen in 2021 de Woontoeankelijkheidsmonitor ontwikkeld.

Waarom de Woontoeankelijkheidsmonitor?

De Woontoeankelijkheidsmonitor toont de kansen die woningzoekenden hebben om binnen één jaar een geschikte woning te vinden. En zorgt voor een eenduidige manier om naar woontoeankelijkheid te kijken op geografisch en doelgroepenniveau voor zowel huur als koop. Zo brengt de monitor niet alleen landelijke trends in kaart, maar analyseert hij ook verschillen in woontoeankelijkheid tussen regio's met verschillende marktdruk en de verschillende groepen woningzoekenden met bepaalde demografische kenmerken. Denk hierbij aan jonge (koop)starters, huurders en ouderen.

Woontoeankelijkheidsscore

Onderdeel van de Woontoeankelijkheidsmonitor is de Woontoeankelijkheidsscore. Deze score heeft een bereik van 0% tot 100%. Hoe hoger de score, hoe toegankelijker de woningmarkt. De definitie van woontoeankelijkheid die voor de woontoeankelijkheidsscore wordt gebruikt is het aandeel woningzoekenden dat binnen een jaar een woning vindt. De woontoeankelijkheid wordt berekend door het aantal verhuisbewegingen in een jaar (op basis van CBS Microdata) te delen door het aantal woningzoekenden in een jaar (op basis van EDM data in combinatie met WoON). Het aantal zoekenden is een maat voor de vraag en het aantal verhuisbewegingen een maat voor het vrijkomende aanbod. Dus als er in een jaar 50.000 verhuisbewegingen zijn en 100.000 woningzoekenden, bedraagt de woontoeankelijkheid 50%. De helft van de woningzoekenden

kan binnen een jaar slagen. Op basis van deze score kunnen overheid en/of marktpartijen gemeenschappelijke, meetbare doelen stellen op het gebied van woontoegekankelijkheid.

De Woontoegekankelijkheidsmonitor biedt partijen handvatten om de toegankelijkheid van de woningmarkt gericht te verbeteren op basis van de grootste knelpunten. Op dit moment is de landelijke woontoegekankelijkheidsscore minder dan 30%. Dat betekent dat minder dan 1 op de 3 woningzoekenden binnen één jaar een passende woning vindt. BLG Wonen vindt dit veel te laag en pleit voor een landelijke toegankelijkheidsnorm waarbij de woontoegekankelijkheid in 2030 is gestegen naar 50% en in 2040 naar 67%. Dat betekent dat over 9 jaar de helft van alle woningzoekenden binnen een jaar één passende woning vindt.

De woontoegekankelijkheidsmonitor wordt de komende tijd doorontwikkeld. De bijdrage van Companen bestaat naast advies en duiding uit het uitvoeren van een aantal data-analyses die ten grondslag liggen aan de Woontoegekankelijkheidsmonitor. In dit artikel werken we de aanleiding, de operationalisering en de uitkomsten van deze analyses uit.

De belangrijkste inzichten uit de Woontoegekankelijkheidsmonitor

Uit de woontoegekankelijkheidsmonitor komen 4 hoofdzichten naar voren waar we in dit artikel bij stil willen staan.

Inzicht 1. De ontwikkeling van de woontoegekankelijkheid in de tijd.

Inzicht 2. Het verschil in woontoegekankelijkheid tussen het huur- en koopsegment.

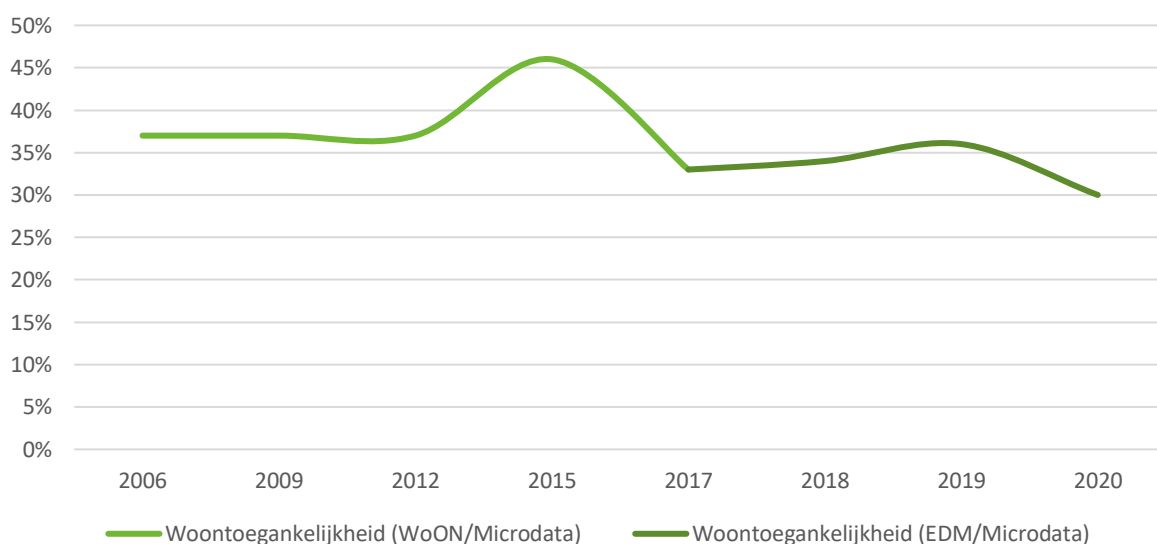
Inzicht 3. Geografische verschillen in woontoegekankelijkheid in Nederland.

Inzicht 4. De indicatoren achter de woontoegekankelijkheidscores.

INZICHT 1. De ontwikkeling van de woontoegekankelijkheid in tijd

In figuur 1 wordt de ontwikkeling van de woontoegekankelijkheid weergegeven voor de periode 2006-2018. De woontoegekankelijkheidsscore is uitgedrukt als 'de kans dat woningzoekenden binnen een jaar een woning kunnen vinden'. Deze kans bespreken we hieronder voor verschillende perioden in dit tijdsbestek.

Figuur 1: Ontwikkeling woontoegekankelijkheid, 2006 - 2020



Bron: WoON/CBS Microdata (periode 2006-2017) en EDM/CBS Microdata (periode 2017-2020), bewerking BLG Wonen.

2006 – 2012: Woontoegekankelijkheid constant

Tussen 2006 en 2012 was de totale woontoegekankelijkheid redelijk constant. De woontoegekankelijkheid in de huursector steeg wat en de woontoegekankelijkheid in de koopsector nam wat af (zie figuur 2 bij Inzicht 2). Het was een periode (tot 2009) waarin de huizenprijzen sterk stegen. Daarna kwam er een economische crisis met

huizenprijzen die jaren daalden. De kooporiëntatie nam ook toe; meer mensen kochten een woning en het aandeel woningzoekenden dat zich richtte op een koopwoning nam nog wat harder toe.

2012 – 2015: Het aantal woningzoekenden neemt sterker af dan het vrijkomende aanbod

In de crisis liep de doorstroming in de koopmarkt terug. Prijzen daalden dus eigenaren waren terughoudend om te verkopen. Er waren ook minder woningzoekenden op de koopmarkt. De huurmarkt liep door, hoewel met name in de sociale huursector het aantal woningzoekenden afnam. Het aantal verhuisbewegingen in de sociale huursector was wel hoog. Dat leidde tot een toenemende woontogankelijkheid in zowel de sociale huursector als de koopsector. In de particuliere huursector nam het aantal verhuizingen juist af, terwijl de vraag niet daalde.

2015 – 2017: Het aantal woningzoekenden neemt sterker toe dan het vrijkomende aanbod

Na de crisis kwam de koopmarkt weer op gang. Er verhuisden weer meer huishoudens. Vraag en aanbod in de koopsector namen toe. In de huursector bleven vraag en aanbod op peil. Wel was er minder vraag van potentiële kopers die in onzekere tijden tijdelijk gingen huren. Tegelijk was in de crisisperiode ook de woningproductie teruggevallen, waardoor de tekorten toenamen en het aanbod de vraag niet meer bijhield. Dat leidde tot een afnemende woontogankelijkheid in zowel de huursector als de koopsector.

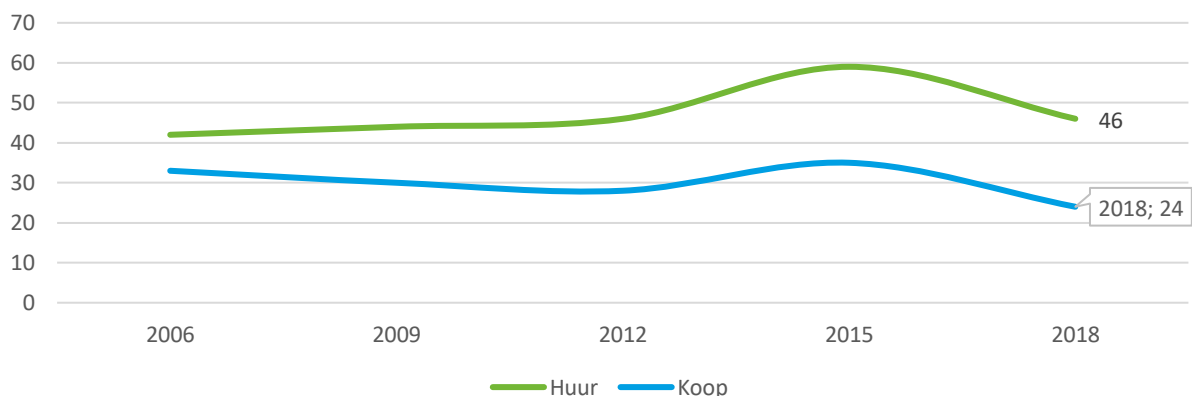
2017 – 2020: Het vrijkomende aanbod neemt toe en bereikt een top in 2020

Tussen 2017 en 2019 wordt meer verhuisd. De woontogankelijkheid stijgt. Deze dynamiek leidt tot een stijging van de huizenprijzen. In 2020 neemt het aantal woningzoekenden toe, maar bereikt het aantal verhuizingen zijn top. De druk neemt toe door terugval van de woningproductie, mede door PFAS- en stikproblematiek. Daarnaast zijn corporaties zich sterker gaan richten op hun kerntaak (lagere inkomens huisvesten), waardoor het sociale segment voor middeninkomens minder toegankelijk werd. De woontogankelijkheid neemt sterk af.

INZICHT 2. Het verschil tussen het huur- en het koopsegment

De woontogankelijkheid is in de huursector structureel veel groter dan in de koopsector. Dat suggereert dat het in de huursector relatief makkelijk is om een woning te vinden en in de koopsector relatief moeilijk. Een beeld dat niet echt strookt met de beleving van woningzoekenden, ook niet historisch. Door de hoge omloopsnelheid is de particuliere huursector behoorlijk toegankelijk, hoewel huurders hoge huren betalen. De sociale huursector is veel minder toegankelijk door sterke regulering en een lage mutatiegraad. Veel mensen willen een woning kopen, maar slagen daar niet in. In de huidige markt met sterk stijgende huizenprijzen geldt dit voor steeds grotere groepen. Een deel van de woningzoekenden die zich richt op een koopwoning, gaat uiteindelijk een woning huren in de vrije huursector (met huurprijzen vanaf de liberalisatiegrens, 2022: €763). Door deze uitwisseling tussen beide markten, ontstaat een wat vertekend beeld. Het aantal zoekenden in de koopsector is hoger dan er uiteindelijk een plek vinden. In de vrije huursector is het aantal zoekenden lager dan er uiteindelijk een plek vinden. Dit betekent in de praktijk een verschuiving van druk van de koopsector naar de huursector.

Figuur 2: Ontwikkeling woontogankelijkheid naar eigendom, 2006 - 2018



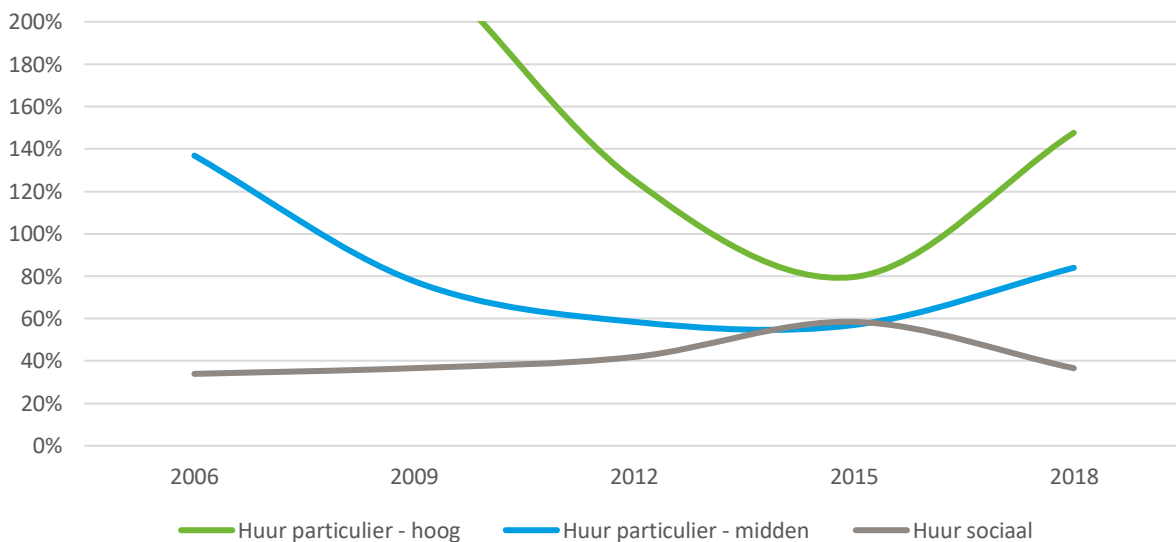
Bron: WoON 2006 - 2018, bewerking BLG Wonen (2021).

Het verschil tussen sociale en vrije huursector

Het is belangrijk een onderscheid te maken tussen de gereguleerde huursector waar vooral woningcorporaties actief zijn (met huurprijzen tot de liberalisatiegrens) en de vrije huursector, waar vooral particuliere aanbieders actief zijn. In de gereguleerde huur zijn toegang tot de sector, huurprijzen en maximale huur sterk gereguleerd. De woontoeankelijkheid in de sociale huursector is laag en beweegt zich gemiddeld tussen de 30 en 40% (zie figuur 3). De woontoeankelijkheid in de sociale sector ligt veel meer in lijn met de totale woontoeankelijkheid dan die in de vrije huursector.

In de vrije sector wordt vaak onderscheid gemaakt tussen middenhuur (huurprijs tussen de liberalisatiegrens en ongeveer € 1.000) en dure huur (huurprijzen vanaf € 1.000). In de middenhuur is de woontoeankelijkheid veel beter dan in de sociale huursector en in de dure huursector is het doorgaans mogelijk om op heel korte termijn een woning te vinden. De omloopsnelheid in de vrije huursector is veel hoger dan in de sociale huursector, waardoor er meer woningen vrijkomen en de kans om een woning te bemachtigen dus hoger is. Zeker in de dure particuliere huur, met huren boven € 1.000 per maand is het mogelijk om relatief snel een woning te vinden. Er is schaarste maar met een hoger inkomen is de woningmarkt toegankelijker. Sinds 2016 is het voor particuliere verhuurders mogelijk met generiek tijdelijke huurcontracten met een looptijd van 2 jaar te werken. Dit vergroot de omloopsnelheid nog verder.

Figuur 3: Ontwikkeling woontoeankelijkheid naar huursegment, 2006 - 2018



Bron: WoON 2006-2018, bewerking BLG Wonen (2021).

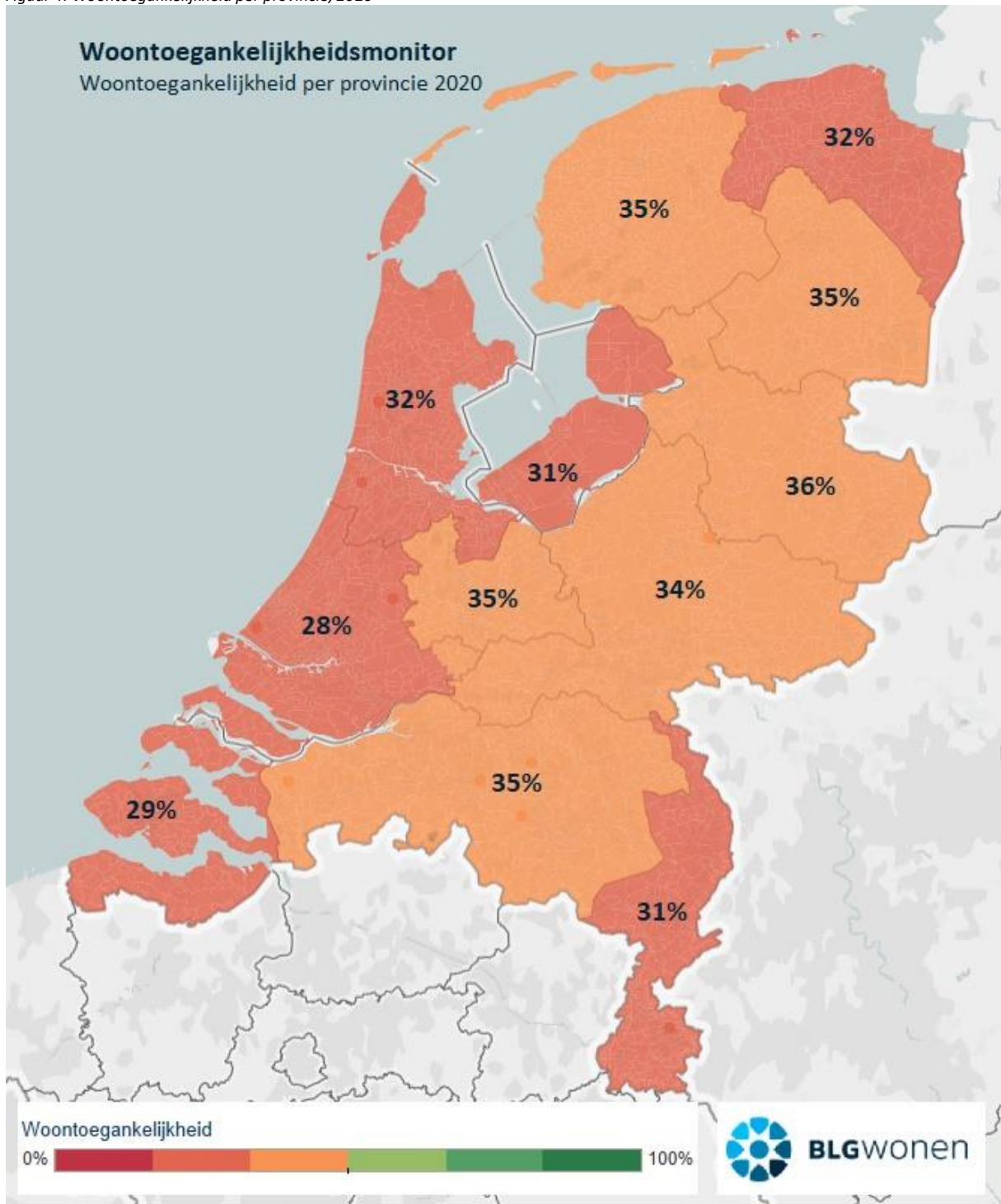
INZICHT 3. Woontoeankelijkheid naar deelgebieden

De woontoeankelijkheid op provincieniveau

Zuid-Holland is de provincie met de laagste woontoeankelijkheid in Nederland. Dit is een Randstad-provincie met twee van de vier grote steden. In dit gebied concentreert zich veel werkgelegenheid en er zijn veel opleidingsinstituten. Dat trekt veel inwoners. Dit betekent een woningmarkt die meer onder druk staat dan in andere gebieden van Nederland. In Noord-Holland is de woontoeankelijkheid hoger dan in Zuid-Holland en ook de provincie Utrecht scoort relatief hoog ondanks de hoge druk. Dat heeft te maken met de hoge woontoeankelijkheid van de particuliere huursector (zie inzicht 2).

De provincies met de hoogste woontoeankelijkheid zijn Drenthe, Overijssel, Friesland, Noord-Brabant en Utrecht. Er bestaat een verschil van 8 procentpunten tussen de meest toegankelijke en minst toegankelijke provincie. Binnen provincies bestaan er grote lokale verschillen, zoals tussen meer stedelijke en meer dorpse gebieden, maar ook tussen het koop- en huursegment.

Figuur 4: Woontoegeklijkheid per provincie, 2020

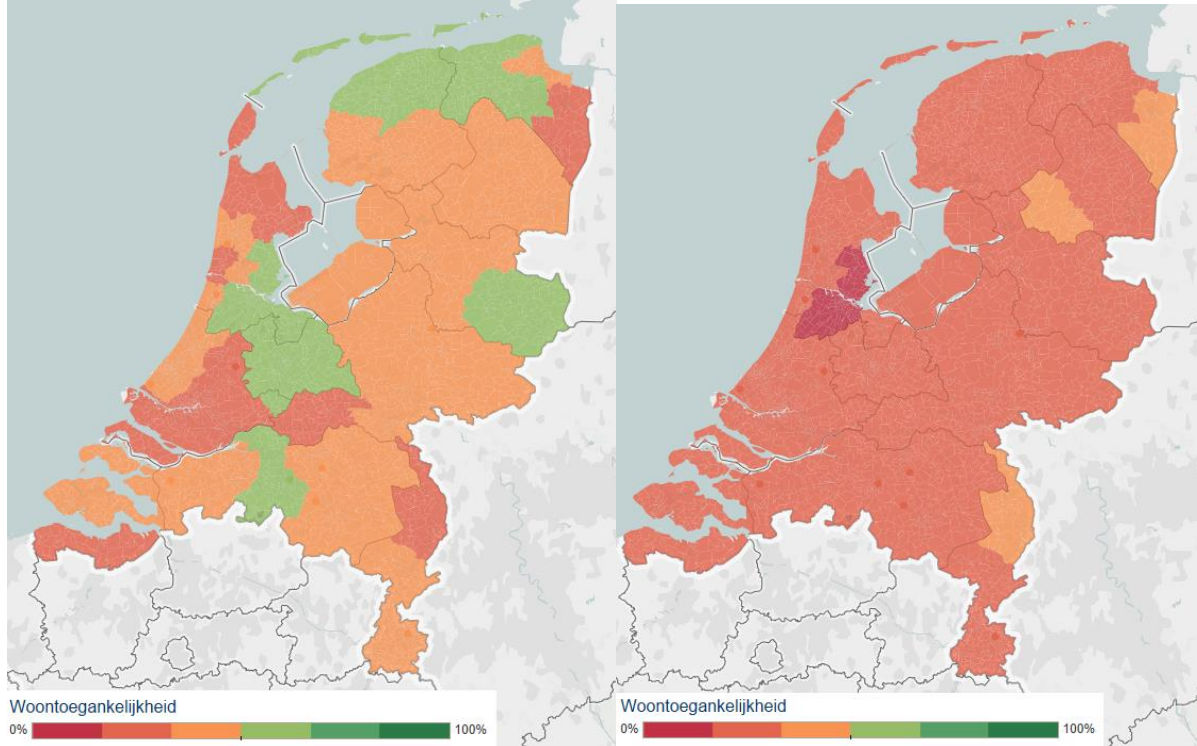


Bron: BLG Wonen (2021).

De woontoeankelijkheid op COROP-niveau

COROP is een regionaal niveau tussen provincies en gemeenten. Nederland is ingedeeld in 40 COROP-gebieden. Ieder COROP-gebied heeft een centrale kern (bijv. een stad) met een omliggend verzorgingsgebied. In Noord-Holland is de woontoeankelijkheid in het noorden van de provincie beduidend hoger dan in het zuiden van de provincie, zo blijkt uit figuur 5. De woontoeankelijkheid is daarnaast in de steden lager vergeleken met meer dorpse woonmilieus in de provincies.

Figuur 5: Woontoeankelijkheid huur (links) en koop (rechts) per COROP-gebied, 2020



Bron: BLG Wonen (2021).

In het huursegment is de woontoeankelijkheid in verscheidene COROP-gebieden boven de 50% en daarmee best goed toegankelijk voor woningzoekenden. In studentensteden is er over het algemeen een relatief groter aanbod aan particuliere huurwoningen. De COROP-gebieden waarin een studentenstad is gevestigd, zoals Amsterdam, Utrecht, Tilburg, Enschede en Groningen, scoren daarom hoger op woontoeankelijkheid in het huursegment.

Dit is een huursegment met een hoge omloopsnelheid, mensen verhuizen vaker. Ter illustratie van de hoge omloop in de vrije huursector is een vergelijking gemaakt tussen het aandeel verhuizingen per segment en het aandeel van de voorraad per segment van de gemeente Amsterdam, een gemeente met een relatief grote voorraad aan vrije sectorhuurwoningen. In de koop komt het aandeel verhuizingen sterk overeen met het aandeel koopwoningen in de voorraad. In de sociale huur is het aandeel verhuizingen ongeveer de helft van het aandeel in de voorraad. In de vrije huursector is het juist andersom. De woontoeankelijkheid is daar dan ook lager.

Tabel 1: Aandeel verhuizingen en woningvoorraad per segment in Amsterdam, 2015 - 2019

	Aandeel verhuizingen	Aandeel voorraad
Sociale huur	23%	45%
Particuliere huur	46%	25%
Koop	31%	30%
Totaal	100%	100%

Bron: CBS Microdata, (2021).

In het overgrote deel van het land ligt de woontogankelijkheid van de huursector onder de 50% (oranje kleur, zie figuur 5). In een aantal COROP-gebieden kleurt de woontogankelijkheid in het licht rood en zijn de problemen groter in het huursegment. Bijvoorbeeld de regio rondom Rotterdam heeft een grote sociale huursector. Zoals besproken onder het kopje 'Verschillen woontogankelijkheid tussen huur en koop' is de woontogankelijkheid van de sociale huursector lager dan in de particuliere huur.

In het COROP-gebied Groot Amsterdam ligt de woontogankelijkheid van de huursector boven de 50%, wat zoals hierboven besproken te maken heeft met een groter aanbod van huurwoningen in studentensteden en een relatief grote particuliere huursector, die volgens de woontogankelijkheidscore toegankelijker is dan de sociale huursector. Het huuraanbod is daarentegen erg duur: van de 976 beschikbare huurwoningen in de particuliere huursector volgens de website van Pararius hadden op 29 november 2021 maar 19 woningen een huur onder €1.200.

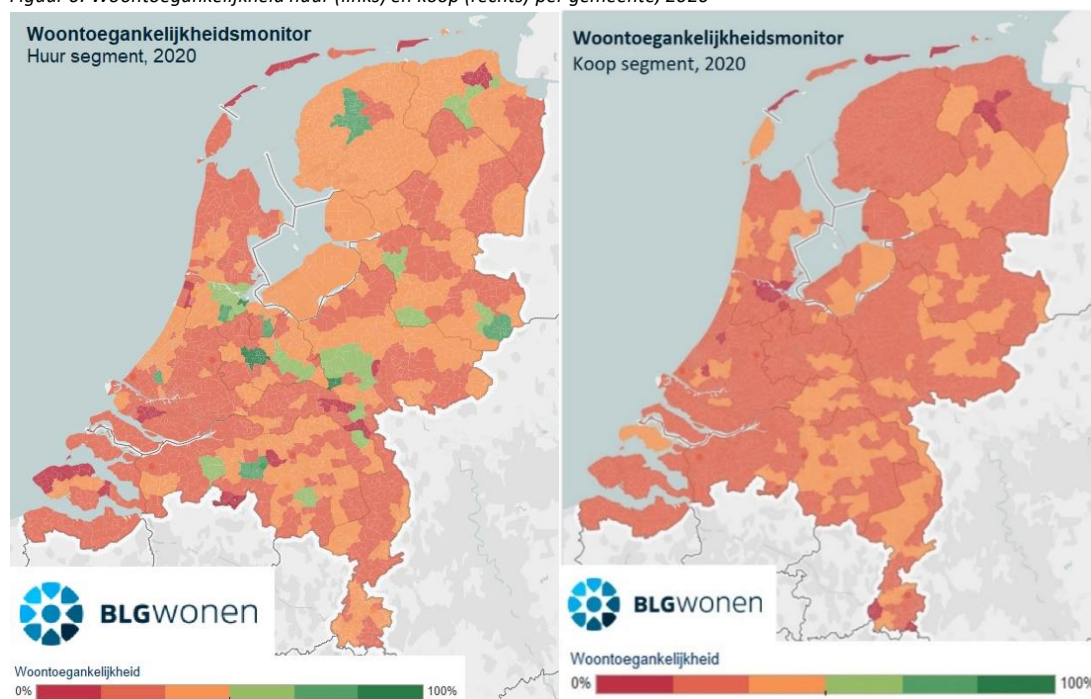
In het koopsegment is de woontogankelijkheid in geen enkel COROP-gebied boven de 50%. In grote delen van het land is de woontogankelijkheid in het koopsegment een stuk lager dan in het huursegment. De problemen op de woningmarkt komen niet alleen voor in de Randstad maar ook ver daarbuiten. In heel Nederland worden inmiddels tekorten ervaren. De aantallen zijn lager dan in de Randstad, maar de kans van woningzoekenden staat in veel meer plaatsen onder druk.

De toegankelijkheid tot een koopwoning is in het COROP-gebied Groot-Amsterdam het laagst van heel Nederland. De woningtekorten zijn daar erg groot en het opkopen van woningen draagt bij aan dat probleem. De gemiddelde koopwoning in Amsterdam wordt inmiddels voor €545.000 verkocht (CBS, 2021) en met een dergelijke gemiddelde koopprijs is de stad voor veel groepen ontoegankelijk geworden.

De woontogankelijkheid op gemeenteniveau

Wanneer nog een niveau dieper wordt ingezoomd naar gemeenteniveau, dan is er nog meer diversiteit te zien. Hier komt de woontogankelijkheid van de huursector hier en daar boven de 50% uit. In de koopsector is de woontogankelijkheid overal lager dan 50%. Over het algemeen hebben de grote en middelgrote gemeenten over het hele land een hogere woontogankelijkheid in de huur en een lagere woontogankelijkheid in de koop. Dit heeft te maken met de hogere aantrekkelijkheid van de steden als gevolg van voorzieningen en werkgelegenheid, een hogere omloopsnelheid in de particuliere huursector en een lager vrijkomend aanbod in de koopsector.

Figuur 6: Woontogankelijkheid huur (links) en koop (rechts) per gemeente, 2020



Bron: BLG Wonen (2021).

INZICHT 4. Indicatoren van de woontoegankelijkheidsscore

De Woontoegankelijkheidsscore in een bepaald jaar wordt uitgedrukt in een getal tussen 0% en 100%. De woontoegankelijkheid wordt berekend door het aantal verhuisbewegingen in een jaar te delen door het aantal woningzoekenden in een jaar. Er zijn meerdere indicatoren die context geven aan de toegankelijkheidsscore. De belangrijkste indicatoren van woontoegankelijkheid zijn de gerealiseerde verhuizingen tussen woonsegmenten (combinatie van vorige en huidige segment), de gewenste verhuizingen tussen woonsegmenten (combinatie van huidige en gewenste segment), de huidige woonsituatie van huishoudens en de ontwikkeling van de huur- en kooplasten.

Gerealiseerde en gewenste verhuizingen tussen segmenten

Met CBS microdatabestanden zijn de vorige en huidige woning van verhuisde huishoudens gekoppeld en verrijkt met kenmerken van de woningen en het huishouden. Hiermee zijn verhuizingen tussen segmenten voor de jaren 2015 tot en met 2020 in kaart gebracht en ook uitgesplitst naar inkomensklassen. In figuur 7 wordt het aantal verhuizingen tussen woningmarktsegmenten weergegeven.

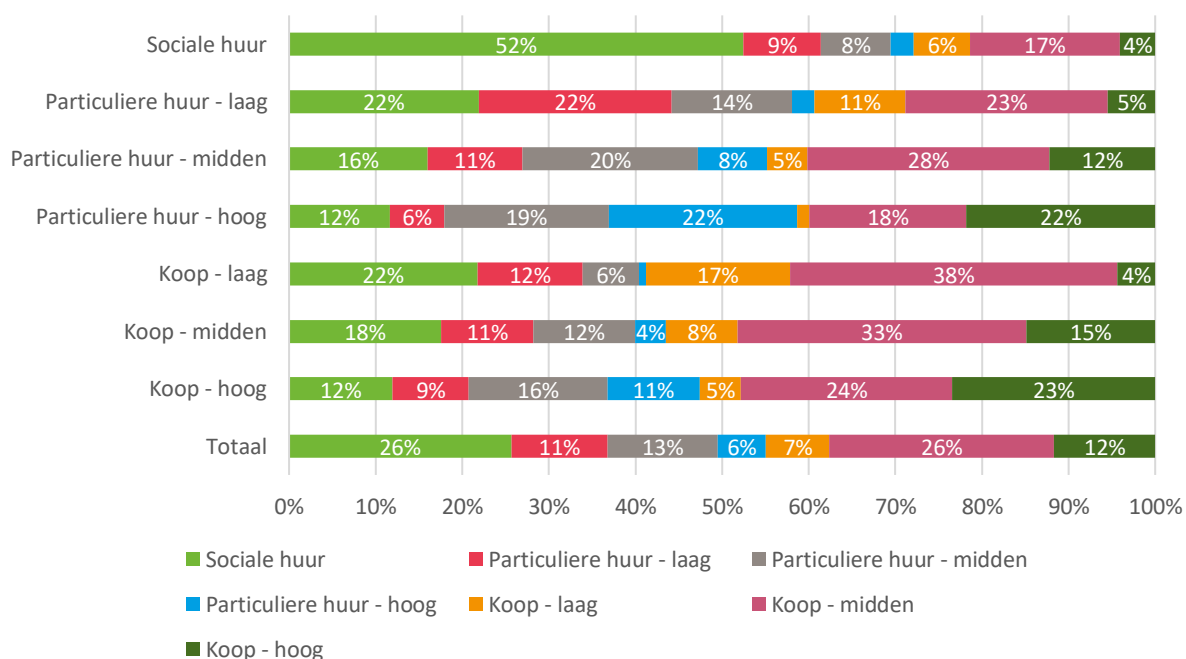
Daarnaast wordt de woningvraag uitgedrukt in het aantal woningzoekenden. Op basis van WoON-enquêtes is in kaart gebracht tussen welke segmenten huishoudens hun verhuisbewegingen willen maken (zie figuur 8). Hierbij gaat het dus om een combinatie van het huidige woonsegment en het gewenste woonsegment. Zowel bij figuur 7 als bij figuur 8 gaat het alleen over doorstromers op de woningmarkt.

De mate waarin er verschillen bestaan tussen de gewenste en de gerealiseerde verhuizingen is indicatief voor de woontoegankelijkheid. Als woningzoekenden niet binnen een jaar een woning kunnen vinden die bij hun wensen en mogelijkheden past, dan is de woningmarkt voor hen minder toegankelijk. Zij stellen hun wensen ten aanzien van prijs of kwaliteit bij, verhuizen naar een andere plek dan gewenst of stellen een verhuizing uit.

Gerealiseerde verhuizingen naar segment

Vanuit de sociale huur wordt veel naar een andere sociale huurwoning verhuisd (ongeveer de helft van het aantal verhuizingen). De andere helft verhuist naar een koopwoning (ruim 25 procent) of een particuliere huurwoning (20 procent). De omloopsnelheid (mate van verhuizingen) is binnen de sociale huur lager dan in de particuliere huur. Vanuit dit segment wordt veel verhuisd naar andere segmenten in de koop en de huur.

Figuur 7: Gerealiseerde doorstroming tussen segmenten in Nederland, 2020



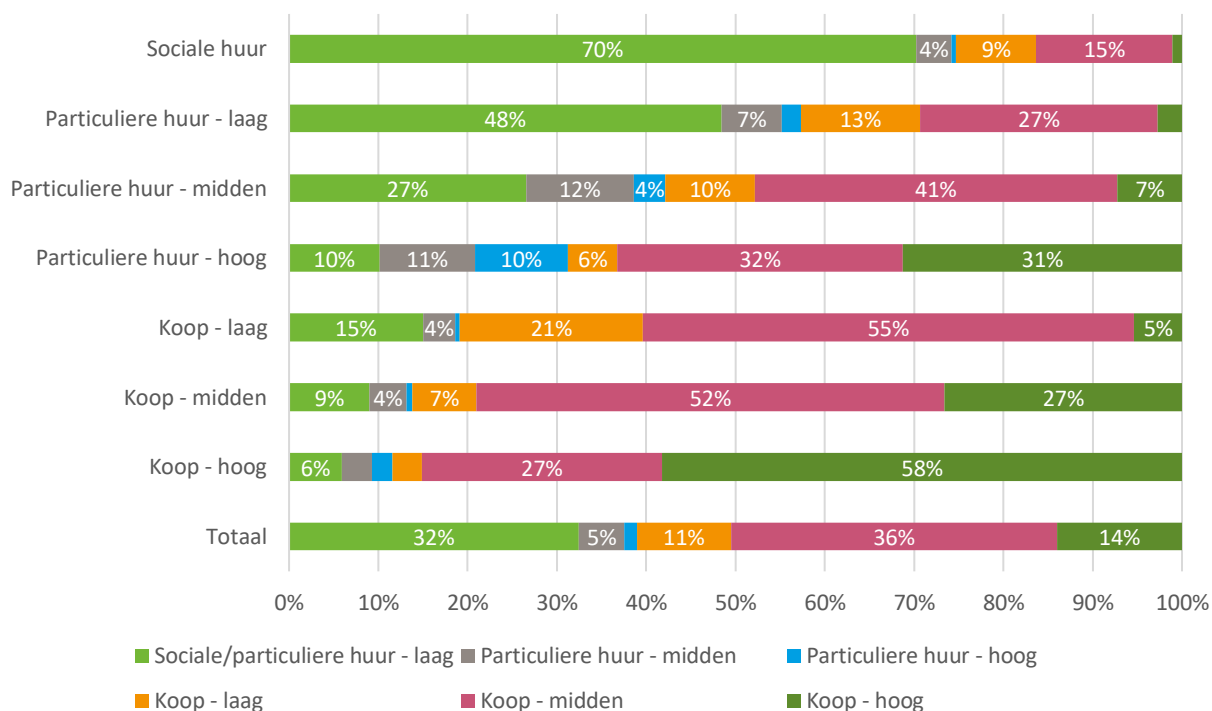
Bron: CBS Microdata (2021), bewerking Companen.

Verhuizers vanuit een koopwoning betrekken vaak opnieuw een koopwoning. Toch vindt er ook de nodige uitwisseling plaats tussen huur en koop. Met name onder jongere huishoudens is er behoefte om te kopen, maar wordt de wooncarrière vaak gestart in een huurwoning. Een steeds groter deel van de ouderen verhuist van een grondgebonden koopwoning naar een gelijkvloerse koopwoning. Hierbij komt de overwaarde deels vrij omdat zij kleiner gaan wonen. Een deel van deze groep verhuist naar de sociale huur of vrije sectorhuur.

Gewenste verhuizingen naar segment

Het grootste deel van de huurders in de sociale huur wil in de sociale sector blijven wonen. In beperkte mate is doorstroming naar betaalbare koop en middenhuur gewenst. Particuliere huurders hebben een sterkere wens om door te stromen naar de koopmarkt. Dit past bij het beeld dat koopstarters, voordat zij kunnen of willen kopen, eerst in de vrije sectorhuur terechtkomen en daarna pas de stap naar een koopwoning maken. Veel woningzoekenden in de koop willen tenminste in dezelfde prijsklasse blijven wonen of juist in een duurdere woning. Een deel van de eigenaren wil juist een goedkopere koopwoning betrekken. Voor een belangrijk deel zijn dat ouderen die toegankelijk willen wonen (appartement/gelijkvloerse woning). Opvallend is dat in alle doelgroepen op de woningmarkt vraag is naar sociale huur. Vanuit de koop gaat het vaak om ouderen die toegankelijker willen wonen. Zij hebben vaak een afbetaalde koopwoning en soms ook een relatief laag inkomen (zeker als er geen aanvullend pensioen is). Hiermee komen zij in aanmerking voor een sociale huurwoning. Ook vanuit de particuliere huur is er behoefte aan sociale huur. Het gaat hier ook om jonge huishoudens die vanwege wachttijden geen sociale huurwoning hebben kunnen vinden. Een ander deel wil graag een sociale huurwoning vanwege lagere woonlasten, maar behoort qua inkomen niet tot de doelgroep van sociale huur.

Figuur 8: Gewenste doorstroming tussen segmenten in Nederland, 2018



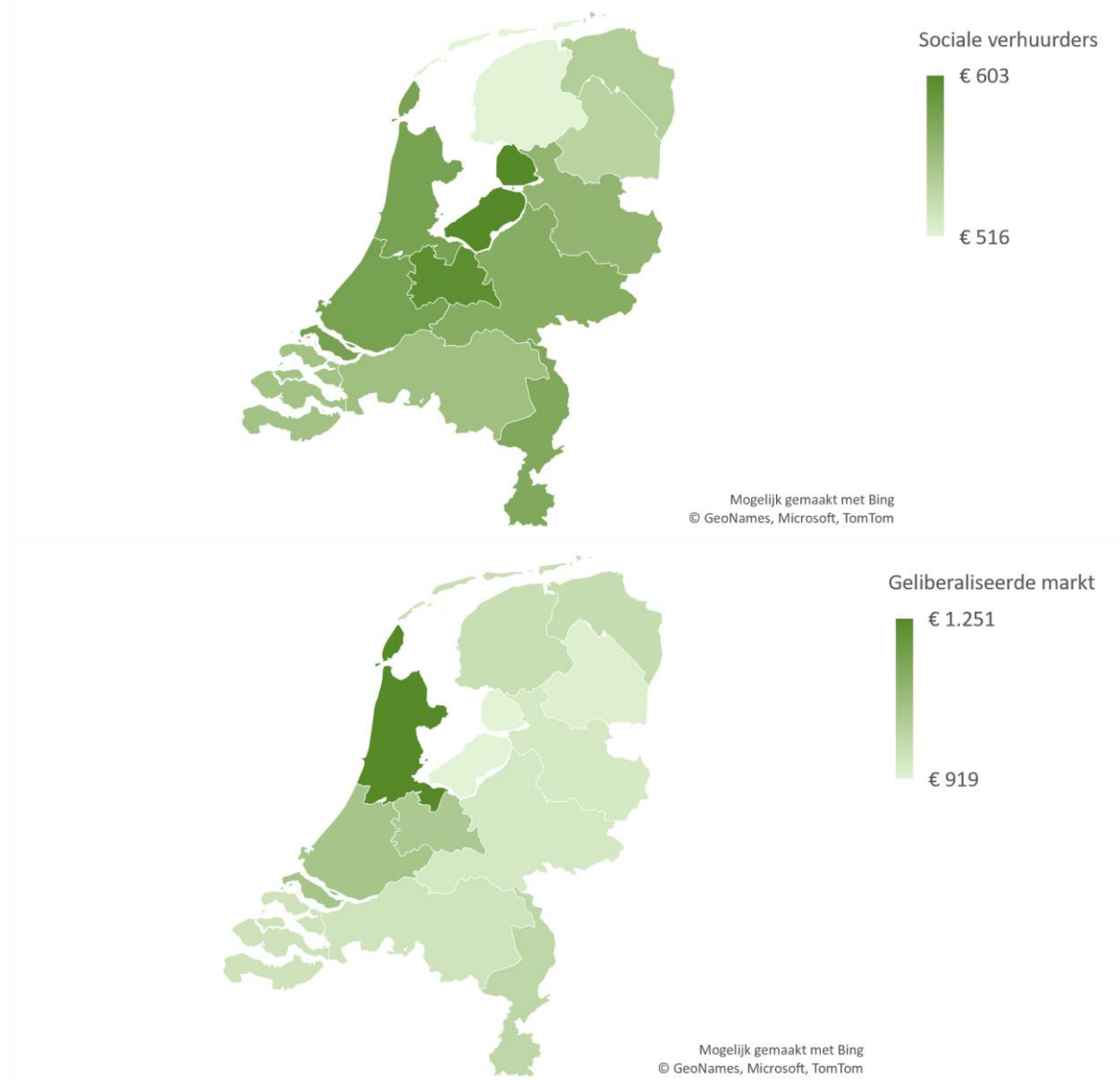
Bron: WoON (2018), bewerking Companen.

Wat is er te zeggen over de woontoegeankelijkheid? Veel minder woningzoekenden komen in een sociale huurwoning terecht dan ze willen en veel meer woningzoekenden komen in een particuliere huurwoning terecht dan ze willen. Dat illustreert ook de verschillen in woontoegeankelijkheid tussen deze huursegmenten. Vanuit de particuliere huur komen er minder woningzoekenden in een koopwoning terecht dan dat ze willen. Voor deze groep is het koopsegment minder toegankelijk.

Huurprijzen in de sociale en vrije sectorhuur

Bij woontoeankelijkheid speelt de betaalbaarheid van de woning een grote rol. In de huursector zijn hoge huren niet voor iedereen op te brengen of voldoen huishoudens niet aan de gestelde inkomenseisen. In de vrije sector moeten huurders bruto ongeveer vier keer zoveel verdienen als de maandhuur. In de sociale sector moeten huishoudens behoren tot de corporatiedoelgroep, met een inkomen van maximaal € 40.024 (prijspeil 2021). In de vrije sector geldt dat hoe hoger de (gemiddelde) huren in een gebied zijn, hoe minder toegankelijk de huursector in dat gebied is. Dit segment is bij hogere huurprijzen voor een grotere groep woningzoekenden niet betaalbaar en daarmee niet toegankelijk.

Figuur 9: Gemiddelde bruto maandhuur sociale verhuurders (boven) en geliberaliseerde markt (onder) per provincie, 2020



Bron: Huurenquête (CBS Microdata, 2020), bewerking Companen.

De gemiddelde bruto maandhuur¹ in de sociale huur varieert tussen de € 516 per maand in de goedkoopste provincie (Fryslân) en € 603 in de duurste provincie (Utrecht, zie figuur 9). In regio's met een hogere druk op de sociale huur zijn de huurprijzen gemiddeld wat hoger. In de vrije sector zijn de verschillen tussen de provincie met gemiddeld de laagste huurprijs en de provincie met gemiddeld de hoogste huurprijs veel groter. Dit heeft te maken met het ontbreken van een bovengrens (die is er wel in de sociale huur, namelijk de liberalisatiegrens) en

¹ De bruto huur is de netto (kale) huur vermeerderd met alle bijkomende kosten en/of servicekosten.

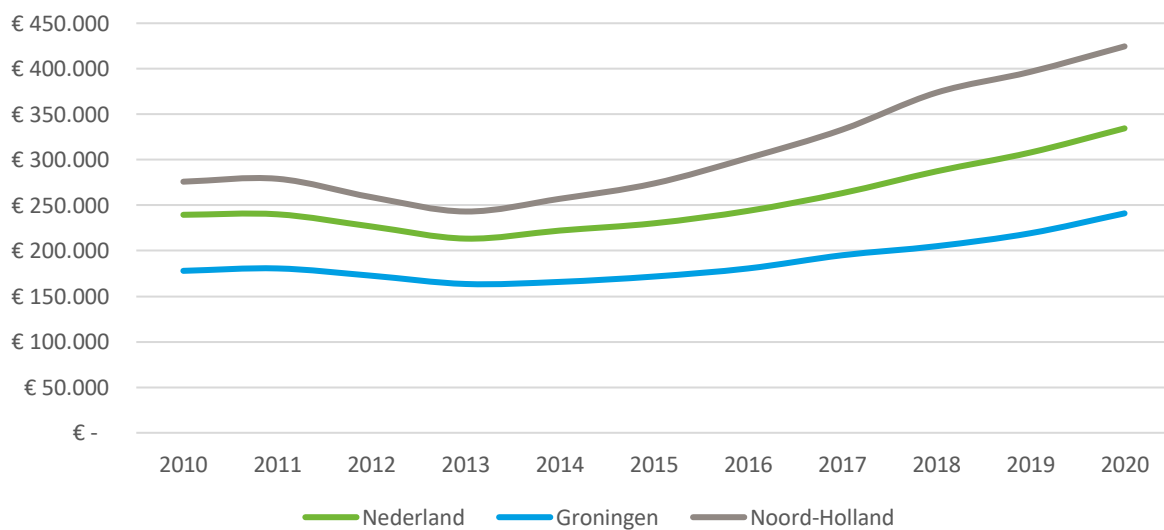
een grotere invloed van marktwerking. De gemiddelde huurprijs in de vrije sector is het laagst in Flevoland (€ 919) en het hoogst in Noord-Holland (€ 1.251). In Noord-Holland is de druk op de woningmarkt erg hoog en nabij Amsterdam wonen veel expats in een vrije sectorhuurwoning.

Ontwikkeling kooprijzen

De gestegen huizenprijzen hebben een direct effect op de woontoegankelijkheid. De gestegen huizenprijzen zijn voor steeds meer woningzoekenden niet meer te betalen, waardoor de koopmarkt ontoegankelijker wordt. Er is een directe relatie tussen de ontwikkeling van huizenprijzen en de woontoegankelijkheidsscore. In alle provincies zijn de verkoopprijzen van koopwoningen gestegen. De mate waarin de prijzen zijn gestegen verschilt tussen provincies. Gemiddeld zijn in Nederland de prijzen van verkochte woningen tussen 2010 en 2020 met 40 procent gestegen (zie figuur 10). In Groningen zijn de verkoopprijzen gemiddeld het laagst en tussen 2010 en 2020 met 35 procent gestegen, ook lager dan het landelijk gemiddelde. In Noord-Holland worden koopwoningen gemiddeld het duurst verkocht. In deze provincie zijn de prijzen tussen 2010 en 2020 met 54 procent gestegen, wat bovengemiddeld is.

Het tekort aan woningen en de druk op de woningmarkt zijn een belangrijke verklaring voor deze verschillen. Hogere kooprijzen voor woningen belemmeren voor (koop)starters de toegang tot de koopwoningmarkt. Er wordt steeds vaker overboden, waardoor er meer eigen geld ingebracht moet worden. Koopstarters beschikken vaak niet over voldoende spaargeld en slechts 15 procent heeft ouders die voldoende geld kunnen schenken of lenen (WoON 2018). De introductie van het leenstelsel in het hoger onderwijs belemmert de mogelijkheden om voldoende hypotheek te kunnen krijgen voor een koopwoning, zeker bij snel stijgende huizenprijzen.

Figuur 10: Ontwikkeling gemiddelde verkoopprijzen in Nederland en goedkoopste en duurste provincie, 2010 - 2020



Bron: CBS/Kadaster (2021), bewerking Companen.

Invloed van stijgende huizenprijzen op de woontoegankelijkheid

Stijgende huizenprijzen hebben op verschillende manieren invloed op de doorstroming tussen woonsegmenten. Ten eerste leiden hogere huizenprijzen in de koopsector tot meer overloop naar de vrije huursector, waar vooral particuliere verhuurders actief zijn, doordat minder mensen erin slagen om een woning te kopen. Daarnaast hebben huizenprijzen effect op het sociale huuraanbod van met name particuliere verhuurders. In de sociale sector is het grootste deel van de woningen in het bezit van woningcorporaties. Een beperkt deel van de sociale huurwoningen is van particuliere verhuurders. In de sociale sector geldt het woningwaarderingstelsel (WWS). De WOZ-waarde van een woning bepaalt een deel van het aantal punten op basis van het WWS. Hoe hoger het aantal punten, hoe hoger de maximaal toegestane huur. Hogere verkoopprijzen van koopwoningen zorgen voor hogere WOZ-waarden en daarmee tot hogere maximale huren van huurwoningen. Hiermee komt een deel van

de sociale huurvoorraad op een maximale huur boven de liberalisatiegrens². De huur die particuliere verhuurders vragen ligt gemiddeld dichterbij de maximaal toegestane huur dan de huur die corporaties vragen voor een vergelijkbare woning. Hogere huizenprijzen leiden daarmee tot minder particulier aanbod in de sociale huur en meer particulier aanbod in de vrije sector. De druk op de sociale huur neemt hierdoor toe en op de vrije sector iets af.

Ontwikkeling woonlasten in huur en koop

De woningzoekenden die het liefst willen kopen en terecht komen in de vrije sector krijgen te maken met hogere woonquotes (woonlasten ten opzichte van het inkomen) dan zij zouden hebben in de koopsector. Dit bemoeilijkt doorstroming van huur naar koop, doordat er minder mogelijkheden zijn om te sparen. Dit terwijl inbreng van eigen middelen vereist is om te kunnen kopen. Bovendien krijgen huurders te maken met een sterkere stijging van de woonlasten omdat huren jaarlijks of bij verhuizing stijgen, terwijl de rente op hypotheek vaak voor langere tijd vaststaat.

Tabel 2: Ontwikkeling woonquotes naar huidig woonsegment, 2012 - 2018

	2012	2015	2018
Sociale huur	35%	38%	36%
Particuliere huur – laag	38%	39%	41%
Particuliere huur – midden	41%	41%	40%
Particuliere huur – hoog	56%	50%	49%
Koop – laag	27%	24%	32%
Koop – midden	25%	22%	28%
Koop – hoog	25%	24%	28%
Totaal	30%	29%	33%

Bron: WoON 2012-2018, bewerking Companen.

In de vrije huursector is er een betere woontoeankelijkheid dan in de koopsector, maar daar betalen huurders naar verhouding veel geld voor. Daarbij geldt dat woningzoekenden alleen in aanmerking komen voor een huurwoning in de vrije sector als zij voldoende verdienen om de huur te betalen.³

Vervolgstappen naar een toegankelijke woningmarkt

Een toegankelijke woningmarkt wordt door BLG Wonen gedefinieerd als "een woningmarkt die rechtvaardige kansen biedt aan woningzoekenden, zodat zij ongeacht leeftijd, achtergrond, opleiding of huishouden, binnen een jaar een passende huur- of koopwoning vinden." BLG Wonen pleit daarom voor een landelijke toegankelijkheidsnorm waarbij de woontoeankelijkheid in 2030 is gestegen naar 50% en in 2040 naar 67%. Dat betekent dat over 9 jaar de helft van de woningzoekenden binnen één jaar een woning vindt.

BLG Wonen wil graag een actieve bijdrage leveren aan het bevorderen van de woontoeankelijkheid in Nederland. Daarom volgt BLG Wonen nauwlettend de ontwikkelingen op de woningmarkt door o.a. knelpunten te identificeren vanuit de Woontoeankelijkheidsmonitor. De Woontoeankelijkheidsmonitor wordt het gehele jaar doorontwikkeld, zodat voortdurend kennis wordt opgebouwd en verdiepende data-gedreven inzichten worden genereerd over de ontwikkelingen op de woningmarkt. Met deze kennis zoekt BLG Wonen actief de publieke dialoog op. Daarnaast vervult deze informatie een belangrijke rol bij het initiëren en uitvoeren van concrete oplossingen om de woontoeankelijkheid te bevorderen. Een voorbeeld hiervan is een pilot voor huurders met hoge huurlasten, waarbij BLG Wonen hypotheekoplossingen biedt om zo woonwensen te realiseren. Kortom, BLG Wonen maakt de woontoeankelijkheid niet alleen inzichtelijk, maar heeft ook een actieve rol in het delen van inzichten en het zoeken naar concrete oplossingen.

² Als de huurprijs boven de liberalisatiegrens uitkomt als er een nieuwe huurder in de woning gaat wonen, dan zit de woning in de vrije sector. In dat geval is er minder huurbescherming en is het WWS niet van toepassing.

³ Vaak 4 tot 5 keer de kale huur.

BLG Wonen zoekt gericht de samenwerking met marktpartijen en gemeenten. Wilt u met BLG Wonen meedenken over oplossingen om de woontoeankelijkheid in Nederland te bevorderen? Of over mogelijkheden tot doorontwikkeling van de Woontoeankelijkheidsmonitor, zodat we samen nog meer waarde uit data kunnen halen? Neem dan contact op met **Georgette Lageman** of **Lotte Derks** van BLG Wonen.

Companen (www.companen.nl)

Jeroen Lijzenga, senior adviseur/onderzoeker (Lijzenga@companen.nl)

Menno van Setten, adviseur/onderzoeker (Setten@companen.nl)