

Potentiële reikwijdte van het middensegment huur

Verkenning in opdracht van De Vernieuwde Stad

André Buys

november 2016

1 Vertrekpunt

Het middensegment huur staat momenteel sterk in de belangstelling. Onder corporaties leeft de vraag of zij iets willen betekenen in dit segment. Achtergrond hiervan is het gegeven dat er huishoudens zijn die niet (meer) terecht kunnen in de gereguleerde huur, maar die om verschillende redenen ook (nog) niet kunnen kopen. Het gaat dus om het middensegment als een maatschappelijke behoefte. Huishoudens die bewust kiezen voor een (duurdere) huurwoning terwijl ze ook kunnen kopen zijn vanuit het standpunt van corporaties minder interessant. Dat is meer iets voor commerciële aanbieders.

Vragen die zich in dit verband aandienen zijn:

- Welke huishoudens zijn aangewezen op het middensegment huur?
- Hoe is dit regionaal gedifferentieerd?
- Aan welke huurprijzen moeten we dan denken?
- Om hoe veel huishoudens gaat het?

Deze vragen zijn onderzocht, gebruik makend van onder meer het Woononderzoek Nederland (WoON2015) en het koopwoningaanbod op Funda. Uitkomsten worden in deze notitie kort gepresenteerd. Het gaat om indicaties in orden van grootte.

2 Huren is voor wie niet kan kopen

2.1 Waarom kan iemand niet kopen?

Uitgangspunt is dat de behoefte aan een middensegment huur afkomstig is van mensen die niet kunnen kopen. We richten de verkenning op huishoudens die niet al een koopwoning hebben (koopstarters) en die ook niet beschikken over vermogen. Het feit dat zij niet kunnen kopen, kan het geval zijn door een combinatie van:

- Het niet kunnen financieren (door te laag inkomen);
- Hoge prijzen van koopwoningen (betaalbaarheid);
- Krap aanbod van betaalbare koopwoningen (beschikbaarheid).

Het eerste punt, het niet kunnen financieren, wordt hier voor de eenvoud gelijkgesteld aan een te laag inkomen. In de praktijk zal ook het ontbreken van een vaste baan meespelen, gezien de trend naar steeds meer flexibele arbeidscontracten.

De twee laatstgenoemde criteria lijken hetzelfde, maar zijn dat niet. Zoals zal blijken zijn er delen van Nederland waar koopwoningen relatief betaalbaar zijn, maar waar zij zo veel worden gevraagd, dat woningzoekenden toch nog moeite hebben om die betaalbare koopwoning te bemachtigen. Dit nog los van de kwaliteit van het aanbod; in krappe woningmarktgebieden is het aanbod voor zover dat betaalbaar is doorgaans klein. Het kwaliteitsaspect blijft hier buiten beschouwing.

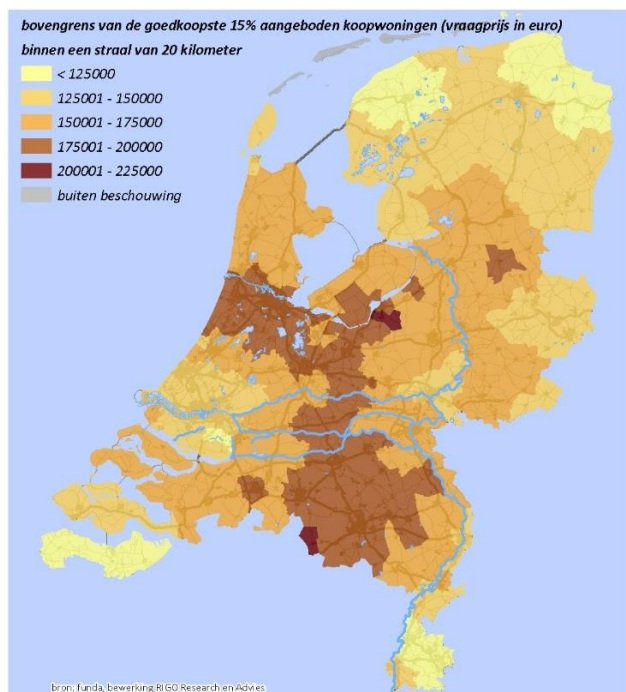
Ten behoeve van de analyse is gebruik gemaakt van het koopwoningaanbod op Funda in de eerste helft van 2016. Alle woningen die in dat half jaar op enig moment te koop hebben bestaan zijn in de analyse meegenomen. Gegevens zijn verzameld op het niveau van gemeenten en (gewogen) gemiddeld over alle gemeenten in een straal van twintig kilometer (hemelsbreed). Overweging hierachter is dat er weliswaar gemeenten bestaan waar nauwelijks betaalbare woningen worden aangeboden, maar als die in een buurgemeente wel ruim beschikbaar zijn, kan niet worden gesteld dat mensen niet kunnen kopen. Het wordt pas een maatschappelijk probleem als er in de wijde omtrek geen betaalbare koopwoning te vinden is. Twintig kilometer is hierbij een enigszins arbitraire grens. Verreweg de meeste verhuizingen om woonredenen vinden plaats binnen enkele kilometers. Gesteld is dat iemand kan kopen, indien hij minimaal de goedkoopste 15% van het aanbod binnen een straal van twintig kilometer kan financieren, zonder inbreng van vermogen.

2.2 Geografische verschillen

2.2.1 Dure en goedkope koopregio's

Voor Nederland als geheel komt de goedkoopste 15% in de beschouwde periode neer op aanbod onder een vraagprijs van € 145.000. Dit is te financieren met een bruto inkomen van € 34.000. Wie een lager inkomen heeft, kan dus gemiddeld in Nederland niet kopen. Binnen Nederland loopt dit uiteen. In figuur 1 is te zien dat in de goedkopere delen van het land onder een bedrag van € 125.000 nog altijd 15% van het aanbod te vinden is, terwijl in duurdere delen 'goedkoop' neerkomt op prijzen van € 175.000 of soms nog meer.

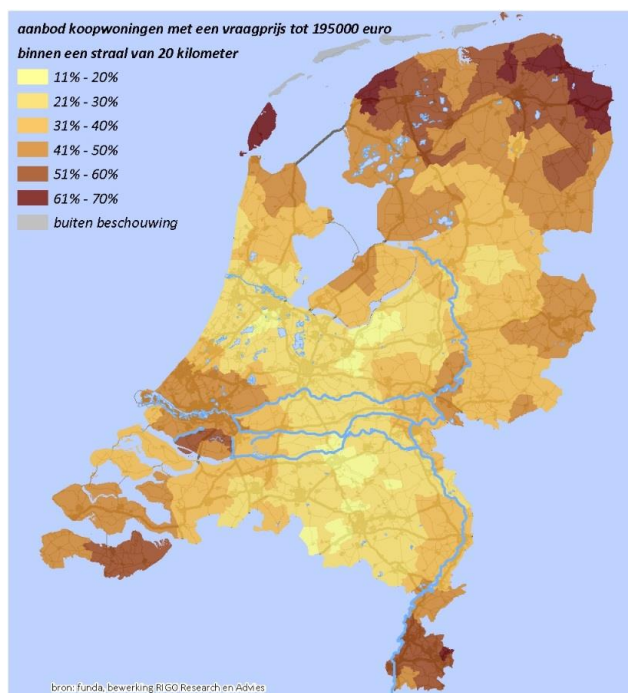
figuur 1 Bovengrens van de goedkoopste 15% aangeboden woningen in de eerste helft van 2016, binnen een straal van 20 kilometer (vraagprijzen, bron: Funda, bewerking RIGO)



Voor alle duidelijkheid: dit gaat niet om prijzen per vierkante meter, maar om prijzen per woning. In de grote steden zijn ondanks hoge prijzen per vierkante meter nog wel kleine koopappartementen te vinden, die voor koopstarters betaalbaar zijn. In een regio als Zuid-west-Gelderland ontbreekt dit aanbod nagenoeg. Daar is een instapwoning al meteen een relatief ruim, dus prijzig eengezinshuis.

Een andere invalshoek is te kijken welk deel van het aanbod betaalbaar is voor 'middeninkomens'. Uitgaande van financieringslastnormen van het Nibud voor een meerpersoonshuishouden, een annuïteitenhypothec en een rente van 3% voor dertig jaar vast, kan iemand met een inkomen van € 45.000 een hypotheek krijgen van (afgerond) € 195.000. In figuur 2 is te zien dat volgens deze berekening in grote delen van Nederland nog geen 30% van het aanbod betaalbaar is voor huishoudens met een middeninkomen. Er zijn echter ook delen van het land waar meer dan 60% van het aanbod een vraagprijs heeft onder de € 195.000.

figuur 2 Aandeel aangeboden koopwoningen met een vraagprijs tot € 195.000 in de eerste helft van 2016, binnen een straal van 20 kilometer (vraagprijzen, bron: Funda, bewerking RIGO)



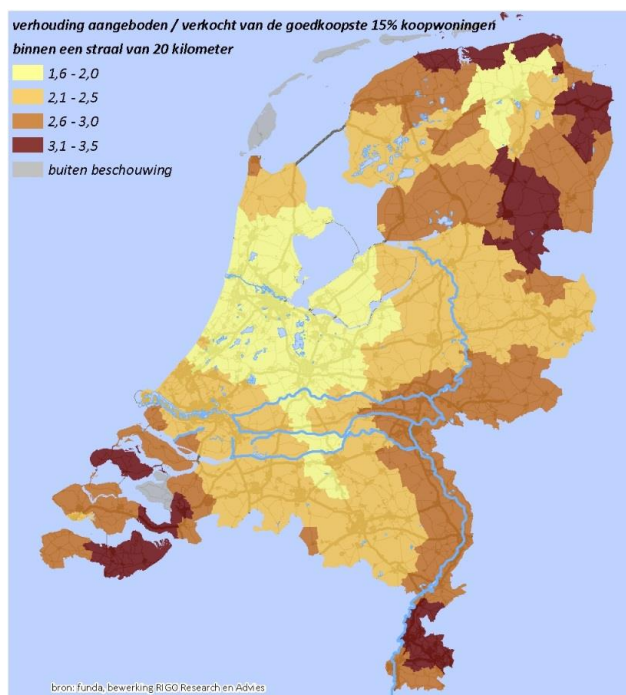
2.2.2 Krapte op de koopwoningmarkt

Naast de betaalbaarheid van het aanbod op de koopmarkt speelt ook de beschikbaarheid een rol. Ook al is een deel van het aanbod betaalbaar, dan nog kan het zijn dat dit aanbod onvoldoende is om aan de vraag te voldoen. In dat geval zullen woningzoekenden allicht hun toevlucht willen nemen tot het middensegment huur, ook al kunnen ze in beginsel kopen. Omgekeerd kan het zijn dat de onderkant van het aanbod nog betrekkelijk duur is,

maar wel ruim beschikbaar in relatie tot de vraag. In dat geval is er voor wie kan kopen wel ruime keuze of, anders gezegd, weinig concurrentie van andere vragers.

Een indicatie voor de krapte op de koopmarkt is de verhouding tussen aangeboden en verkochte woningen. Dit is weergegeven in figuur 3. Hoe hoger het verhoudingsgetal, des te meer keuze hebben woningzoekenden aan de onderkant van de koopwoningmarkt.

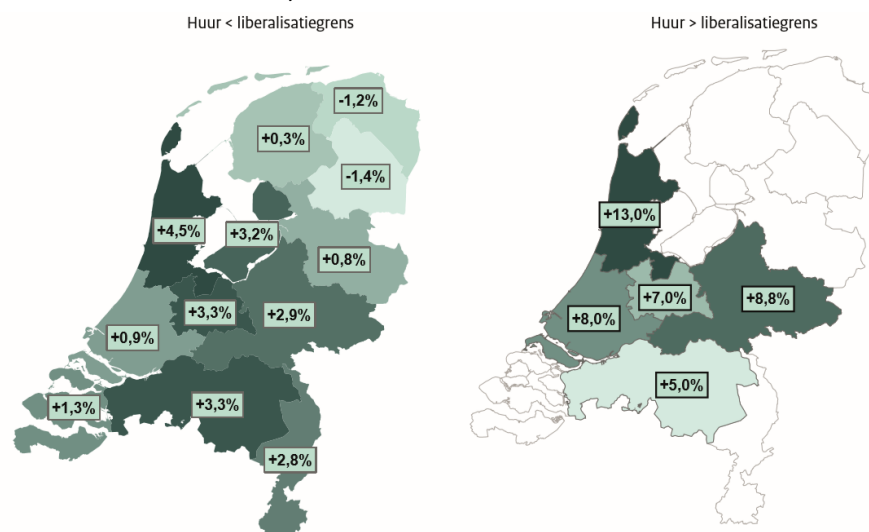
figuur 3 Verhouding aangeboden / verkochte woningen, behorende tot de goedkoopste 15%, binnen een straal van 20 kilometer in de eerste helft van 2016 (vraagprijzen, bron: Funda, bewerking RIGO)



Het is duidelijk dat in delen van de Randstad, met uitlopers daarbuiten, de onderkant van de koopmarkt relatief krap is en in sommige perifere delen van Nederland relatief ruim. Ook in de stad Groningen en directe omgeving is dit marktsegment relatief krap te noemen.

Krapte aan de 'onderkant' van de koopmarkt staat meestal niet op zichzelf. In de regel is in de krappe woningmarktgebieden de gehele koopmarkt gespannen, alsook de huurmarkt. Ter illustratie is in figuur 4 de vraag / aanbodverhouding in de huursector per provincie weergegeven, gemeten in het WoON2015. Dit figuur laat zien dat in bijvoorbeeld Noord-Holland er sprake is van een aanbodtekort in de sociale huur (onder de liberalisatiegrens) en in de vrije huursector. Het eerste kan ertoe leiden dat zelfs woningzoekenden die tot de doelgroep van de sociale huur behoren hun toevlucht nemen tot de vrije sector, in plaats van lang te wachten op een sociale huurwoning. Aan de andere kant staan provincies Groningen en Drenthe, waar zelfs een aanbodoverschot aan sociale huurwoningen bestaat en waar de vraag naar vrije sector zo klein is, dat de spanning met het WoON niet kan worden vastgesteld.

figuur 4 Spanning in de huursector per provincie (uit: 'Wonen in beweging', kernpublicatie Woononderzoek Nederland 2015)



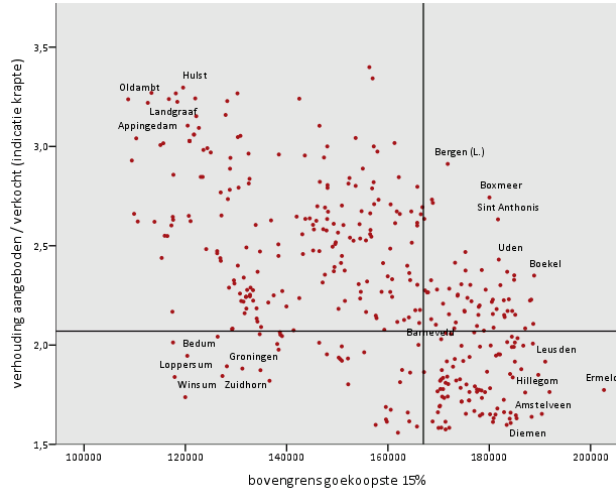
2.2.3 Dure en / of krappe regio's

Wanneer de prijs van de goedkoopste koopwoningen en de krapte in dit prijssegment worden gecombineerd, blijkt dat beide enigszins met elkaar correleren. In duurdere gebieden is de markt doorgaans krappere dan in goedkopere. Dit is te zien in figuur 5. Hierin zijn gemeenten geplote langs beide kenmerken. De gemeenten waar de koopmarkt het minst toegankelijk is bevinden zich rechtsonder in de figuur. Hier zijn ook de goedkoopste woningen nog relatief duur en staat bovendien de markt onder druk. In de gemeenten linksboven zijn goedkope woningen ook echt goedkoop en bovendien relatief ruim beschikbaar binnen een straal van twintig kilometer.

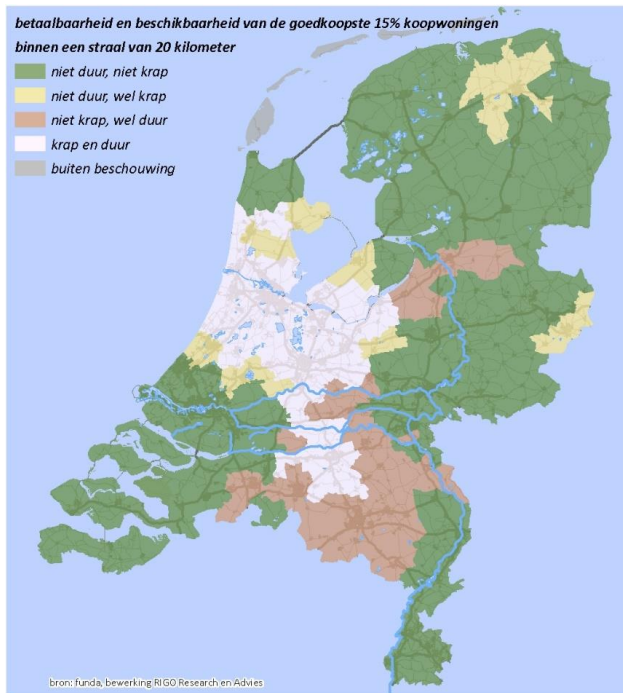
Rechtsboven in de figuur vinden we gemeenten waar het goedkoopste aanbod relatief duur is, maar wel relatief ruim beschikbaar. In een aanzienlijk deel van Brabant komt dit voor. De omgekeerde combinatie is zeldzamer. In bijvoorbeeld de stad Groningen, en daarmee ook in een aantal buurgemeenten binnen een straal van twintig kilometer, zijn de goedkoopste woningen niet duur, maar is dit segment wel krap.

De vier kwadranten uit figuur 5 zijn in figuur 6 weergegeven in kaartvorm. Waar precies de grenzen liggen, daarover bestaan geen algemeen geldende normen. De grenzen zijn bepaald op grond van standaardafwijkingen. Duur is meer dan € 167.000 (een halve standaardafwijking boven het gemiddelde), krap is een verhouding kleiner dan 2,07 (een halve standaardafwijking onder het gemiddelde). Deze grenzen zijn in de figuur aangegeven.

figuur 5 Bovengrens van de goedkoopste 15% (in euro) in combinatie met de verhouding aangeboden / verkocht in dit prijssegment in een straal van 20 kilometer, per gemeente (vraagprijzen, bron: Funda, bewerking RIGO)



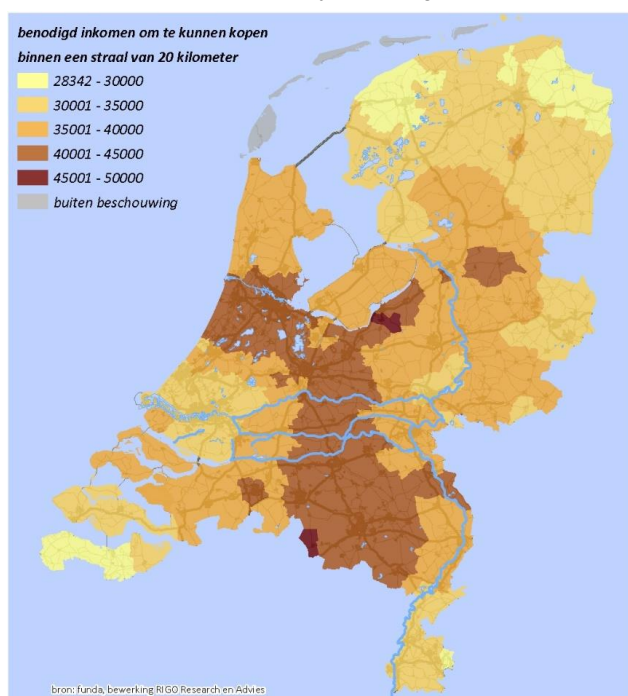
figuur 6 Indeling van Nederland in vier typen woningmarkten met betrekking tot toegankelijkheid van de koopmarkt (bron: Funda, bewerking RIGO)



3 Inkomens en huurprijzen in het middensegment

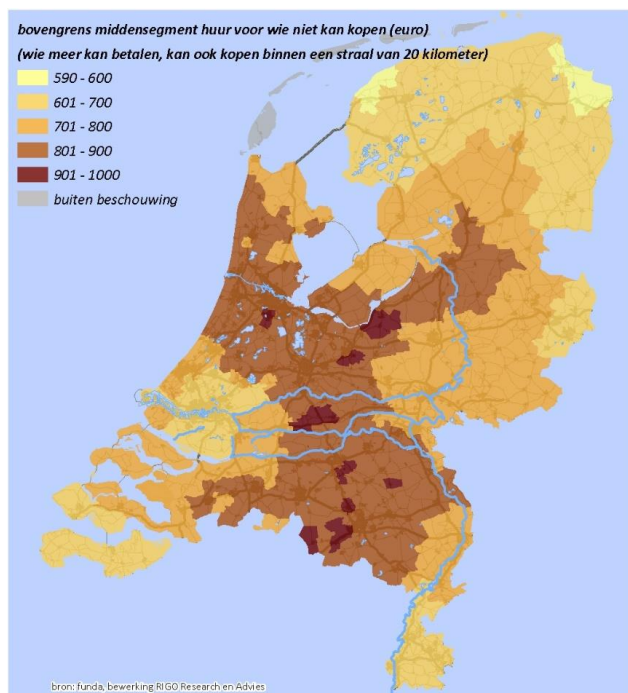
Omdat de prijzen aan de onderkant van de koopmarkt uiteenlopen tussen delen van Nederland, varieert ook het inkomen waarbij huishoudens afhankelijk zijn van de huursector. Met behulp van NIBUD-financieringslastentabellen is geschat welk inkomen benodigd is om de goedkoopste 15% van het aanbod binnen een straal van twintig kilometer te kunnen financieren. Daarbij is uitgegaan van een meerpersoonshuishouden, een annuïteitenhypotheek met een rente van 3% en een looptijd van 30 jaar. Het resultaat is te zien in figuur 7.

figuur 7 Benodigd inkomen om te kunnen kopen binnen een straal van 20 kilometer (bron: Funda, in combinatie met NIBUD financieringslastentabellen, bewerking RIGO)



Wie niet kan kopen, is aangewezen op een huurwoning. Dat hoeft niet per se een huurwoning in het gereguleerde prijssegment te zijn. Het zal duidelijk zijn dat iemand die in de 'dure' koopregio woont, en daarom met een inkomen van rond de € 40.000 nog altijd geen betaalbare koopwoning kan vinden, wel een substantieel bedrag aan huur kan besteden. In de marktsector is een inkomenseis van vier keer de jaarhuur gebruikelijk. Met deze norm kan iemand met een inkomen van € 40.000 in beginsel terecht in een huurwoning tot € 833.

figuur 8 Theoretische bovengrens middensegment huur; wie meer huur kan betalen, kan ook kopen (bron: Funda, in combinatie met NIBUD financieringslastentabellen, bewerking RIGO)



Met bovengenoemde vuistregel van vier keer de jaarhuur kan het benodigde inkomen om te kunnen kopen worden omgerekend naar maximaal haalbare huurprijzen. Deze prijzen kunnen worden beschouwd als de bovenkant van de huursector voor woningzoekenden die op huren zijn aangewezen. Wie meer kan betalen, kan in beginsel ook kopen.

In figuur 8 is weergegeven hoe de bovengrens (in huurprijs per maand) uiteenloopt tussen delen van Nederland. Het kaartbeeld komt logischerwijze overeen met dat van de voor kopen benodigde inkomens. De bovengrens wil niet zeggen dat er geen markt is voor (nog) duurdere huurwoningen. Er zijn immers ook mensen die bewust kiezen voor huren, ook al kunnen ze kopen, bijvoorbeeld omdat ze van plan zijn op korte termijn weer te verhuizen. Op toplocaties zijn ook tophuren haalbaar. Dat segment blijft hier buiten beschouwing.

In grote delen van Nederland ligt de bovengrens van het middensegment nog onder de liberalisatiegrens van € 711. Er is in die gebieden dus geen noodzaak om huurwoningen boven dat bedrag aan te bieden, althans niet voor huishoudens die zijn aangewezen op de huursector. Wie hier een geliberaliseerde huurwoning kan betalen, kan in beginsel ook kopen. Anders geformuleerd: in grote delen van Nederland is € 700 huur ook al middensegment.

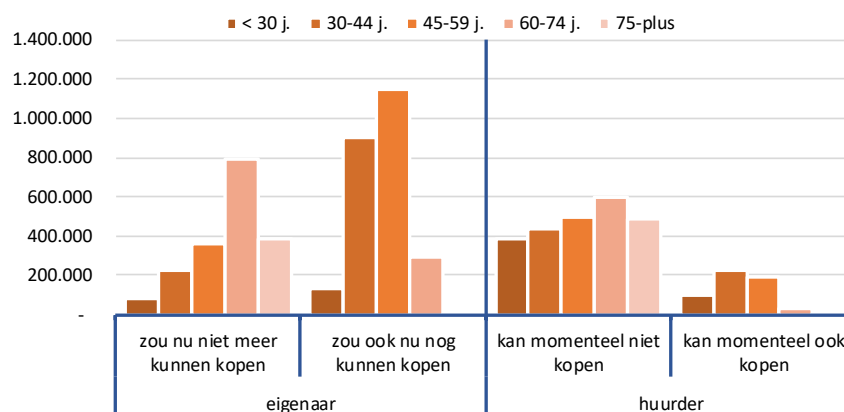
4 Hoeveel huishoudens kunnen niet kopen?

Met behulp van het Woononderzoek Nederland 2015 is voor alle huishoudens uitgerekend welke hypotheek ze zouden kunnen krijgen, zonder inbreng van eigen vermogen. Daarbij is de looptijd gesteld op dertig jaar, of tot maximaal de leeftijd van 75. In combinatie met het prijsniveau binnen een straal van twintig kilometer rond hun woongemeente kunnen op deze wijze twee groepen worden onderscheiden, zij die kunnen kopen (dus: de goedkoopste 15% van het aanbod in hun omgeving kunnen financieren) en zij die niet kunnen kopen.

Nu is het zo dat bijna 60% van de Nederlandse huishoudens al een koopwoning heeft. De vraag of zij met hun huidige inkomen bij het huidige aanbod zouden kunnen kopen is voor deze groep niet relevant. Veel oudere eigenaren zouden nu geen koopwoning meer kunnen financieren. Maar ze zijn ook niet aangewezen op een huurwoning, al dan niet in het mid-densegment.

Kijken we naar de huurders, dan blijkt het grootste deel daarvan niet te kunnen kopen. Zij zijn dus aangewezen op huren. Een klein deel, in totaal ongeveer 550.000 zou wel kunnen kopen. Dit zijn vooral jonge huurders.

figuur 9 Huidige woonsituatie en leeftijd van huishoudens in combinatie met het al of niet kunnen kopen binnen een straal van 20 kilometer



Tussen wal en schip

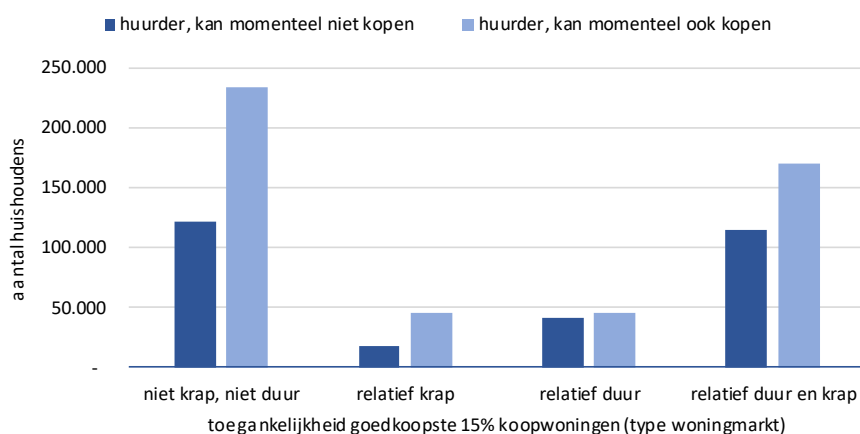
Bij elkaar ongeveer 2,4 miljoen huurders kunnen momenteel niet, nog niet of niet meer kopen. De meeste huurders die niet kunnen kopen, namelijk circa 2,1 miljoen, behoren tot de doelgroep van de sociale huursector (op grond van een inkomen beneden de EU-grens). Daarvan weer de meesten, namelijk 1,9 miljoen, bewonen reeds een huurwoning met een huurprijs in het gereguleerde segment.

Er zijn ook huurders die niet (meer) tot de doelgroep behoren en die toch niet kunnen kopen. Dat kan zijn doordat de 15% goedkoopste woningen in hun omgeving toch nog te duur zijn. Het kan ook dat ze op grond van hun leeftijd geen of onvoldoende hypotheek kunnen

krijgen. Deze groep is in beeld gebracht in figuur 10. Daarbij is tevens onderscheid gemaakt naar type woningmarkt (conform figuur 6).

Van de huurders in figuur 10 die niet kunnen kopen zou je kunnen zeggen dat ze bij een eventuele verhuizing tussen de wal en het schip vallen. Zij kunnen immers ook niet (meer) terecht in de sociale huur. Bij elkaar (alle typen woningmarkten) gaat het om 295.000 huurders. Zij zijn bij verhuizing aangewezen op huren in de geliberaliseerde sector. Van deze groep huren er naar schatting 82.000 reeds in de vrije sector. De overige 213.000 huren in de gereguleerde sector.

figuur 10 *Huurders met een inkomen boven de EU-grens naar al of niet kunnen kopen en naar type woningmarkt*



De meeste huurders die niet tot de doelgroep van de sociale huur behoren zijn *wel* in staat om te kopen, zo blijkt uit de figuur. Dat wil zeggen dat hun inkomen toereikend is om ten minste de goedkoopste 15% van hun aanbod in hun omgeving te kunnen financieren. In krappe marktgebieden zal dit echter niet meevallen, gezien de druk op de markt. Het is goed denkbaar dat een deel van deze groep ervoor kiest om voorlopig te blijven huren, ook al kunnen ze in theorie kopen. Het gaat in krappe marktgebieden om in totaal 215.000 huurders.

Deze cijfers betreffen reeds bestaande huishoudens in zelfstandige woningen. Potentiële starters, die nog niet over zelfstandige woonruimte beschikken, zijn ook lang niet allemaal in staat om direct te kopen. Het inkomen van inwonende leden van huishoudens die willen starten is niet bekend. Aangenomen mag worden dat zij in meerderheid tot de doelgroep voor de sociale huur behoren.

Bij elkaar zijn er dus in het jaar 2015 295.000 huurders die bij verhuizing zijn aangewezen op huren in de geliberaliseerde sector plus nog eens 215.000 die wel kunnen kopen, maar in een marktgebied wonen waar de (onderkant van de) koopmarkt sterk onder druk staat. De resterende 280.000 huurders met een inkomen boven de EU-grens kunnen kopen en wonen in een niet-krap marktgebied. Dan kunnen ze er uiteraard nog altijd voor kiezen om te (blijven) huren in het duurdere segment. Net zoals eigenaar-bewoners ervoor kunnen kiezen om

de stap naar een huurwoning in de vrije sector te maken. Dan hebben we het echter niet meer over een middensegment als maatschappelijke noodzaak, maar over een vraag op de vrije markt.

De uitkomsten van de analyse in deze notitie zijn beïnvloed door aannamen met betrekking tot de vraag 'wat is goedkoop?' (de onderste 15% van het aanbod in het woningmarktgebied), 'hoe ver reikt het woningmarktgebied?' (twintig kilometer hemelsbreed) en door aannamen met betrekking tot rentestand. Deze aannamen zijn alle voor discussie vatbaar. De uitkomsten mogen dan ook niet als onwrikbare waarheid op de woning nauwkeurig worden gelezen. De berekende aantallen, huurprijzen, inkomens en het onderscheid en typen marktgebieden geven een indruk van de potentiële markt voor middensegment huurwoningen voor huishoudens die bij verhuizing zijn aangewezen op de vrije huursector of die lastig aan een eerste koopwoning kunnen komen.