VOGON

November 2022
jaargang 21 nummer 1

Real Estate Research Quarterly

Perspectief:
Krokodillentranen in het woningdossier
Peter van Gool

Ruimtelijke segregatie op de Nederlandse woningmarkt: wie kan waar nog kopen?
Lianne Hans

De bewonerstevredenheid van nieuwe woonconcepten voor 55+'ers
Joep Bastiaans

De impact van woningflippers op de huizenmarkt
Arjan de Leuw

Talent als voorwaarde voor succesvolle science parks
Benny Ng

Real Estate Research Quarterly is een onafhankelijke uitgave van de Vereniging van Onroerend Goed Onderzoekers Nederland (VOGON) in samenwerking met Amsterdam School of Real Estate

COLOFON

Real Estate Research Quarterly signaleert nieuwe ontwikkelingen in de wetenschapsgebieden die relevant zijn voor de vastgoedsector. Daarnaast worden in Real Estate Research Quarterly wetenschappelijke inzichten toegepast om aanbevelingen te doen voor commerciële vastgoed-partijen, overheden, maatschappelijke instellingen en vastgoedopleidingen. Real Estate Research Quarterly biedt een podium voor analyses en discussies die kunnen bijdragen aan de verdere ontwikkeling van de vastgoedsector.

Real Estate Research Quarterly is een onafhankelijke uitgave van VOGON. De uitgave wordt mede mogelijk gemaakt door bijdragen van sponsoren die op de achterzijde staan vermeld.

Redactieadres

Real Estate Research Quarterly
p/a Amsterdam School of Real Estate
Jollemanhof 5
1019 GW Amsterdam
tel. 020-6681129
e-mail redactie@vogon.nl

Hoofdredactie

prof. dr. Jan Rouwendal (VU Amsterdam)

Redactie

drs. Bart Louw (Amvest)
Jantine Schrader MSc (Amsterdam School of Real Estate)
dr. Dorinth van Dijk (DNB)
dr. Erik Louw (TU Delft)
dr. Huub Ploegmakers (Radboud Universiteit)
dr. ing. Jan Veuger MRE FRICS (Saxion University)
Jeroen Beimer MBA (Bouwinvest)
drs. Jos Sentel (Syntrus Achmea Real Estate & Finance)
drs. Kaj Deana (Heimstaden)
dr. Michel Knoppel (Hogeschool van Amsterdam)
Johannes van Bentum (eindredactie)

Raad van Advies

prof. dr. Tom Berkhout (Nyenrode Business University)
prof. dr. Dorien Manting (UvA en PBL)
em. prof. dr. Ed Nozeman (ASRE)
prof. dr. Pieter Tordoir (Ruimtelijk Economisch Atelier Tordoir)

Vormgeving en drukwerk

Jubels bv, Amsterdam www.jubels.nl

Real Estate Research Quarterly wordt toegestuurd aan de leden van VOGON.

ISSN 1570-7814

Real Estate Research Quarterly

Krokodillentranen in het woningdossier

In deze perspectiefbijdrage op basis van zijn afscheidscollege behandelt Peter van Gool de wooncrisis en het woonprotest. Hij constateert dat de politiek meer belang heeft bij het pamperen van de insiders – de zittende bewoners – dan het oplossen van de problemen van de outsiders, de woningzoekenden. De kans dat overheidsbeleid bijdraagt aan het slagvaardig oplossen van het woningtekort is volgens hem daarmee klein.

Peter van Gool

De wooncrisis

Wij leven helaas in boze tijden. Er is sprake van een opeenstapeling van crises. De ene crisis is nog niet voorbij, als de volgende zich alweer aandient. Daarbij is de afschuwelijke oorlog in Oekraïne nu het ergst. Maar hiervoor was er de coronacrisis, die overigens nog steeds zijn tol eist. En dáárvoor sprak men over de KOLOSSALE wooncrisis.[1] Over deze wooncrisis wil ik het hebben.

Valt er wel te spreken van een crisis?

In colleges heb ik aan studenten gevraagd of je wel kunt spreken van een crisis. Ik uitte daarbij twijfel. Want een crisis is te beschrijven als "een zware noodsituatie waarin het functioneren van een stelsel ernstig verstoord raakt". Hiervan is geen sprake, toch? Want de woonproblematiek is er al heel lang. Maar alleen al het stellen van de vraag, kwam mij op veel kritiek te staan: "U woont vast heel ruim en mooi, maar mensen die geen huis kunnen vinden en noodgedwongen bij ouders inwonen, of mensen die met kleine kinderen op één kamer bivakkeren, zijn wel degelijk in een crisis", zo werd mij te verstaan gegeven. Oké, oké, crisissituaties kunnen natuurlijk micro of macro zijn.

Wat zijn de crisisverschijnselen?

Het blijkt dat men bij de wooncrisis verschillende verschijnselen voor ogen heeft. Genoemd wordt het volgende.

a) Sterke woonprijsstijgingen;
b) Sterke huurprijsstijgingen;
c) Veel mensen, onder wie starters, kunnen geen woning kopen of huren (toegankelijkheid);
d) Woningen zijn 'onbetaalbaar' geworden;
e) Er is meer ongelijkheid ontstaan;
f) Het woningtekort is verder toegenomen;
g) De wachttijden voor sociale woningen zijn nog langer geworden;
h) Andere problemen, waaronder meer daklozen, langer thuis wonen, discriminatie en segregatie.

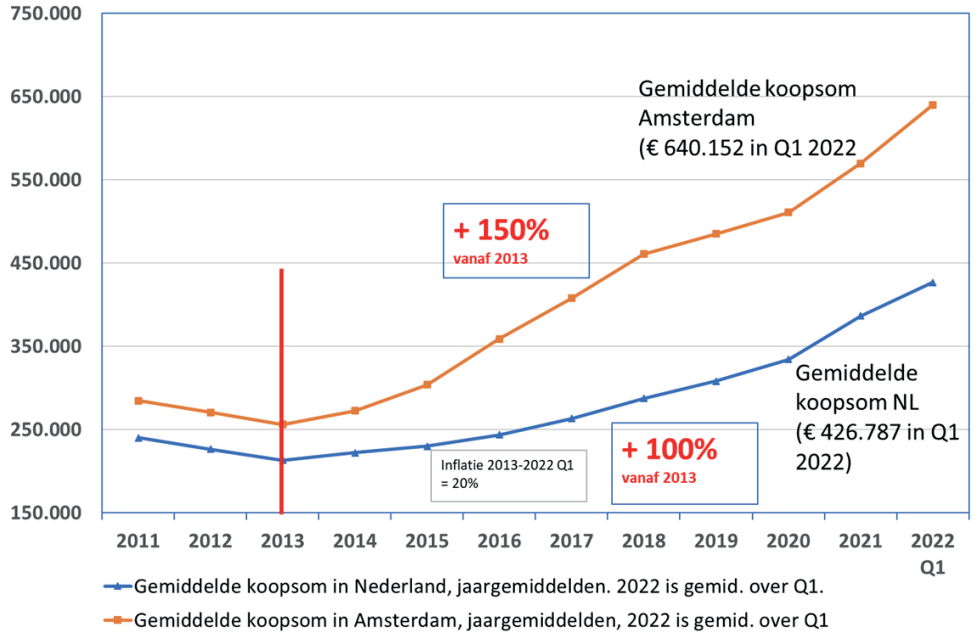
Doen deze crisisverschijnselen zich ook echt voor?

Ad a. Zeker, er was sprake van sterke woningprijsstijgingen. Zo is de gemiddelde koopsom in Nederland na 2013 – die in dat jaar na de financiële crisis in 2008 een dieptepunt bereikte – verdubbeld naar zo'n 425.000 euro eind 2021 (zie figuur 1). In Amsterdam stegen de gemiddelde prijzen zelfs met 150 procent naar bijna 6,5 ton.

Ad b. De gemiddelde woninghuren zijn ook nominaal gestegen, zij het minder dan de woningprijzen. Zo zijn de corporatiehuren amper meer gestegen dan de inflatie, mede door huurprijsbevriezingen en aftoppingen van de huurgroei. Zo mogen de corporatiehuren per 1 juli 2022 maar met 2,3 procent omhoog (afgezien van extra stijgingen voor huishoudens met een hoger inkomen), bij een inflatie van zo'n 9 procent. Maar dit geldt alleen voor de zittende bewoners. Starters worden wel degelijk geconfronteerd met hoge huurprijzen.

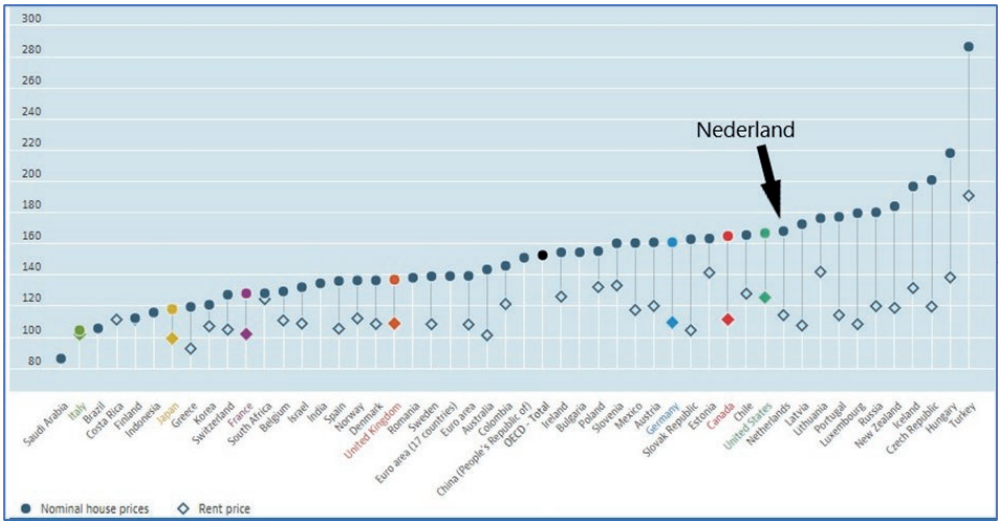
Beide ontwikkelingen doen zich overigens ook voor in het buitenland. Relatief gezien zit Nederland met de woningprijsstijgingen in de bovenste helft van alle in beschouwing genomen landen (zie figuur 2). Maar er zijn ook landen waar de woning-

FIGUUR 1 ▸ ONTWIKKELING GEMIDDELDE KOOPSOMMEN VAN VERKOCHTE KOOPWONINGEN IN NEDERLAND EN IN AMSTERDAM IN PERIODE 2011 – 2022 Q1, IN EURO



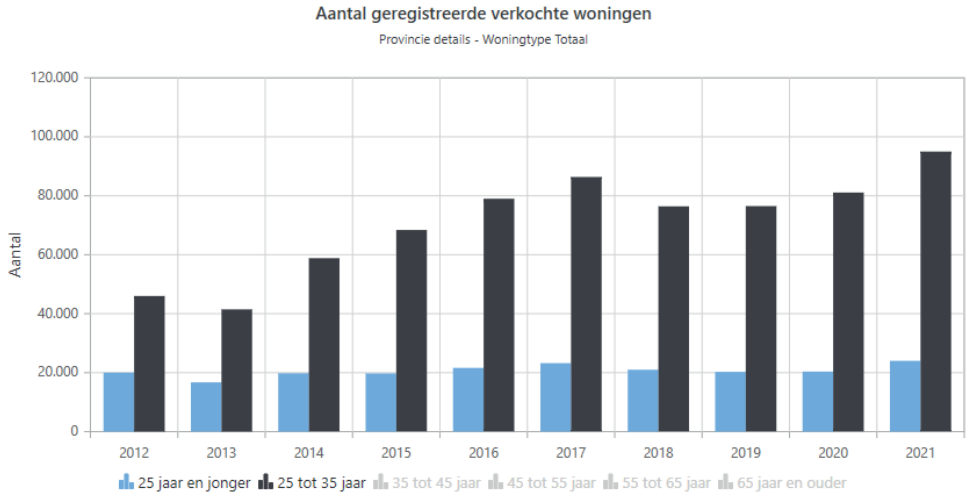
Bron: Kadaster; vastgoeddashboard

FIGUUR 2 ▸ INTERNATIONALE STIJGING WONINGPRIJZEN EN HUURPRIJZEN IN PERIODE 2015 – 2022 Q1 (OF LAATST BEKEND)



Bron: OECD 2022, Data, housing prices

FIGUUR 3 ▸ AANTAL VERKOCHTE WONINGEN AAN JONGEREN TOT 35 JAAR (ALLE SOORTEN WONINGEN)



Publicatiedatum: 22-4-2022

Bron: Kadaster, vastgoeddashboard

prijzen meer zijn gestegen. Het is dus geen typisch Nederlands, maar een internationaal probleem. Dat betekent dat de oorzaken niet alleen binnen onze landsgrenzen moeten worden gezocht. Internationaal gezien valt ook op dat de woninghuren in ons land maar beperkt zijn gestegen.

Ad c. En hoe zit het met de toegankelijkheid van de woningmarkt? Kunnen mensen inderdaad geen woning meer kopen of huren? Starters hebben het moeilijk. "Gewone" starters hebben nauwelijks meer toegang tot de sociale huur, vooral door de vele groepen die inmiddels voorrang krijgen, onder wie mensen met sleutelberoepen, statushouders enz. Maar vreemd genoeg zijn starters wèl blijven kopen. Het aantal starters dat in de afgelopen jaren een woning kocht, is namelijk over de jaren heen redelijk stabiel gebleven en in 2020 en 2021 zelfs opgelopen.

Zo hebben jongeren tot 35 jaar in de afgelopen jaren bijna 50% van alle woningaankopen voor hun rekening genomen, met zelfs een toename in 2021 (zie figuur 3). Van de ongeveer 119.000 jongeren onder de 35 jaar die in 2021 een woning kochten, zouden er ongeveer 80.000 koopstarters zijn geweest. Dat is ongeveer 35% van alle transacties (226.087) in 2021. Jongeren en vermoedelijk ook starters blijken dus gewoon door te gaan met kopen! Wel zijn er vermoedelijk meer potentiële koopstarters dan geslaagde koopstarters gekomen. Ook is niet bekend in hoeverre de starters steun van familie hebben gekregen. Makelaars zeggen dat dit toch vaak het geval is, waarbij vaak van de jubelton gebruik wordt gemaakt.

Ad d. Zijn woningen onbetaalbaar geworden? Dat valt voor zittende bewoners mee. Woonquotes (woonlasten als percentage van het besteedbaar inkomen) zijn soms zelf gedaald, zie figuur 4. Voor woningeigenaren vooral door de gedaalde rente. Voor zittende huurders door huurbevriezingen en aftoppingen van de huurstijgingen. Wel zijn er problemen voor starters en mensen met een niet geïndexeerd inkomen. Die kennen hoge woonquotes.

Ad e. Is er meer ongelijkheid ontstaan? Welnu, er is zeker meer vermogensongelijkheid, vooral tussen woningeigenaren en huurders. Woningeigenaren zijn vaak veel rijker geworden, maar dit geldt ook voor beleggers in aandelen of obligaties. Ook zij

FIGUUR 4 ▸ ONTWIKKELING WOONQUOTES VOOR VERSCHILLENDE SOORTEN HUURDERS EN WONINGEIGENAREN

Bron: FD, 10 juni pagina 9

hebben 'windfall profits' gerealiseerd. Huurders die niet beleggen hebben deze gemist.

Ad f tot h. En hoe zit het met de overige genoemde problemen, zijn die er ook? Dat blijkt maar ten dele het geval. Zo zou het woningtekort in 2021 zelfs zijn gedaald volgens ABF research.[2] Maar de berekening van het tekort is omstreden en houdt weinig rekening met regionale preferenties. Meer recente berekeningen door een andere partij zouden juist op een veel hoger tekort wijzen.[3] Het woningtekort moet vooral worden gezien als een indicator en niet als een absolute grootheid. Wachttijden voor sociale woningen geven ook geen duidelijk beeld. In Amsterdam zijn ze in 2021 zelfs gedaald[4], maar dit zegt niet zoveel. Woningzoekenden schrijven zich inmiddels niet meer in. Natuurlijk zijn er ook nog andere problemen, waaronder meer daklozen en meer kinderen die langer thuis wonen. Maar hiervoor zijn ook andere oorzaken aan te wijzen. Het blijkt dus, dat lang niet alle genoemde crisisverschijnselen zich ook echt voordoen. Velen spreken elkaar na zonder eerst naar de feiten te kijken. Maar dat weerhoudt de politiek en de media er niet van om schuldigen van de wooncrisis aan te wijzen.

Wie zijn schuldig aan de woningcrisis?

De media en ook de politiek zijn hierover volstrekt duidelijk. De hoofdschuldigen zijn de particuliere woningbeleggers, met Prins Bernard jr. als boegbeeld van het kwaad, als het "nationaal symbool van het grote graaien".[5] Anderen, waaronder de Nederlandsche Bank (DNB), wijzen vooral op de hypotheekrenteaftrek en meer algemeen de gunstige fiscale behandeling van de eigen woning. Ook zou het woningtekort de prijsstijgingen hebben veroorzaakt, maar daarover zijn deskundigen het niet eens. Verder zouden makelaars en taxateurs schuldig aan de prijsstijgingen, volgens DNB. Dit door hun opbodpraktijken en te hoge taxaties (op of boven de koopsom). En tenslotte zijn ouderen schuldig. Die blijven ruim wonen, ook nadat de kinderen zijn vertrokken. Die oude poep!

Maar kloppen deze beschuldigingen wel?

Het schuldig verklaren van particuliere beleggers moet worden genuanceerd. Zeker, beleggers zijn actiever geworden door de rentedaling en het zoeken naar beleggingsalternatieven, vooral in jaren tot en met 2020.[6] In 2019 hebben ze ongeveer 33.000 keep-to-let-transacties verricht. Het gaat dan om het kopen van een ander huis, waarbij de huidige woning niet wordt verkocht, maar verhuurd. Vooral jongeren met geld doen dat. Ook zijn er in 2019 29.000 buy-to-let-aankopen geweest, het kopen van een woning om die te verhuren.[7] Ook is het zo dat particuliere beleggers her en der starters uit de markt bieden en dat is voor die koopstarters natuurlijk ergerlijk. Maar onderzoek hiernaar laat geen grote en/of aan die beleggers toe te schrijven prijseffecten zien.[8] Evenwel is er per saldo meer geld van beleggers naar de woningmarkt gestroomd, wat zeker effect zal hebben gehad. Toch zijn de aankopen en het bezit van particuliere beleggers op de totalen bescheiden. Misstanden in de particuliere huur lijken een goede reden om deze schurken te verketteren en ze meteen maar van álles de schuld te geven.

Ook blijkt de hypotheekrenteaftrek geen oorzaak van de woningprijsstijgingen. Want ook in andere landen zijn er immers sterke woningprijsstijgingen en die kennen al lang geen renteaftrek meer. Er is ook al jaren sprake van een afbouw van de aftrek, terwijl toen juist de woningprijzen stegen. Maar de hypotheekrenteaftrek heeft er wel toe geleid dat de woningmarkt veel schulden kent en derhalve relatief rentegevoelig is.

En wat betreft het woningtekort als oorzaak? Te constateren valt dat er geen duidelijke relatie is tussen het woningtekort en de woningprijzen.

En hoe zit het met de makelaars en taxateurs? Hun gedrag helpt de markt zeker niet af te koelen, maar het zijn naar mijn oordeel eerder reflecties van een gespannen markt dan de oorzaak daarvan. En dan komen wij tenslotte uit bij de ouderen als schuldigen. Welnu, die zitten ook vaak klem en hun invloed is vermoedelijk klein.

Maar wat zijn dan wèl de oorzaken van de woningcrisis?

Het zal sommigen voldoening geven dat er duidelijke schuldigen zijn aangewezen, al blijken die het slechts ten dele te zijn. Maar wie zijn het dan wel? Dan komt snel de vergrote leen- en financieringsruimte voor woningkopers in het vizier. Kopers die 'dure' woningen kopen, financieren zich immers. Een andere belangrijke oorzaak is het averechts werkend populistisch overheidsbeleid, waarover de overheid nu krokodillentranen plengt. En ten slotte was en is er ook nog een onvoldoende snel bijbouwen ten opzichte van de bevolkingsgroei, die elke keer hoger blijkt dan geraamd.

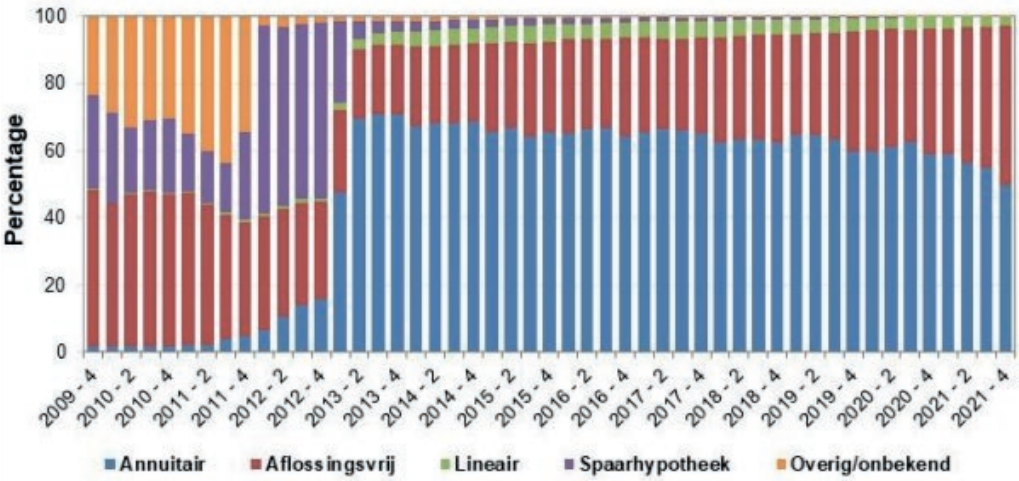
Voor de vergrote leen- en financieringsruimte was de sterke rentedaling erg belangrijk. Zo is de hypotheekrente gedaald van 5 procent in 2011 naar onder de 1 procent eind vorig jaar, om overigens nu weer snel op te lopen. Die daling gaf woningkopers meer financiële armslag. De rentedaling was mede het gevolg van het ruime geldbeleid van centrale banken, waaronder de Europese Centrale Bank (ECB). Daarbij heeft de ECB in het kader van dit beleid tot en met november 2022 voor maar liefst 7,1 biljoen euro aan schuldpapier gekocht, ofwel 2,2 keer de waarde van alle Nederlandse woningen. Dat is geen kattenpis. Een en ander heeft geleid tot een sterke vermogensinflatie, waardoor woningen, aandelen en obligaties sterk in waarde gestegen. Dit noemt DNB niet vaak, maar als onderdeel van de ECB is DNB hiervoor medeverantwoordelijk. Maar ja, dan is het makkelijker om andere schuldigen aan te wijzen, onder wie taxateurs en makelaars. Krokodillentranen!

Wat betreft het grotere gebruik van aflossingsvrije hypotheken valt op dat die hypotheken inmiddels al bijna de helft van het aantal hypotheekaanvragen uitmaken; zie figuur 5

Het averechts werkend overheidsbeleid

Hierbij moeten wij vooral denken aan het afknijpen en beknotten in hun mogelijkheden van woningcorporaties. Denk hierbij aan de verhuurdersheffing. Dit heeft er mede toe geleid dat het aantal sociale corporatiewoningen is teruggelopen. Maar

FIGUUR 5 ▸ AANTAL HYPOTHEEKAANVRAGEN NAAR HYPOTHEEKVORM, OP KWARTAALBASIS, IN DE PERIODE 4E KWARTAAL 2009 – 4E KWARTAAL 2021



Bron: TU Delft, Monitor koopwoningmarkt vierde kwartaal 2021, 2022.
De gegevens zijn ontleend aan het Hypotheken Data Netwerk (HDN)

belangrijker is misschien nog wel geweest de introductie van de marktwaarde bij de vaststelling van de maximaal te vragen huren in de sociale sector. Dit betreft de zogeheten WOZ-punten. Dit heeft ertoe geleid dat in dure gebieden heel veel kleinere woningen konden worden geliberaliseerd, met forse huurprijsstijgingen als gevolg. En daarboven gooide de overheid olie op het vuur door een verlaging van de overdrachtsbelasting voor woningen van 6 procent naar 2 procent in 2011, door een vrijstelling van de overdrachtsbelasting voor jongeren en door introductie van de 'jubelton'. Het betreft soms zeer sympathieke ingrepen, maar ze werkten prijsverhogend, zoals overigens ook was voorspeld.

Zijn er ook nog andere oorzaken van de sterke woningprijsstijgingen?

Jazeker, denk aan de inkomensgroei, aan de groei van het aantal huishoudens, aan de hogere immigratie dan werd verwacht en een verdere urbanisatie. Dit betreft vooral trendmatige ontwikkelingen, die de sterke woningprijsstijgingen niet goed kunnen verklaren. En ook zou de nieuwbouw sterk zijn teruggevallen. Dat valt echter wel mee, want die is tot nu toe redelijk op niveau gebleven. In Amsterdam werd in 2021 bovendien het meest gebouwd en juist daar zijn de woningprijzen sterk gestegen.

Is er nog een andere onderbelichte oorzaak?

Jazeker. Bezien is wie de gemiddelde woningprijs eind 2021 in Nederland van bijna 400.000 euro wel en niet konden betalen. Dan blijkt dat alleenstaande starters met een modaal inkomen in beginsel kansloos zijn. Maar starters zijn blijven kopen, zoals eerder is betoogd, maar dan vaak met hulp van familie, waarbij de jubelton ook een rol speelt. Opvallend is het echter dat doorstromers de woningprijs goed kunnen betalen, door inzet van eerder gerealiseerde verkoopwinsten en door deels gebruik te maken van een aflossingsvrije hypotheek. Vooral de inzet van de eigenwoningreserve geeft doorstromers veel meer financiële slagkracht. Er is dus een zichzelf versterkend prijsstijgingseffect ontstaan.

En dan komen wij nu bij het gevoerde overheidsbeleid tegen de wooncrisis.

Waaruit bestaat het overheidsbeleid tegen de wooncrisis?

Er is ineens heel veel beleid. Want bijna elke week komt de minister met een nieuw beleidsvoornemen. Er zijn inmiddels zo'n 40 verschillende, grotendeels nieuwe plannen gelanceerd. Die plannen

hebben betrekking op verschillende terreinen, waaronder het tegengaan van particuliere beleggers en de vrije huursector. Maar ook zijn er tal van plannen op andere terreinen. Denk dan aan het beperken van huurprijsstijgingen, aan andere verdelingsregels, aan het toch wat verlagen van fiscale voordelen, aan wat veranderingen in de woningfinanciering en aan het stimuleren van de nieuwbouw. Daarnaast is er veel divers gemeentelijk beleid. Het regent woonplannen.

Het aantal plannen is inmiddels te groot om op te noemen. Maar laten wij toch even kijken naar het beleid om de particuliere belegger te ontmoedigen en om de vrije huursector te reguleren. Daartoe zijn inmiddels door het Ministerie van Binnenlandse zaken en Koninkrijksrelaties (MZB) en de minister van VROM zo'n 10 verschillende maatregelen bedacht en doorgevoerd[9], waaronder de volgende:

- De invoering van de Wet opkoopbescherming begin 2022;
- Invoering van een zelfbewoningsplicht (ook voor bestaande koopwoningen);
- Het verder verhogen van de overdrachtsbelasting voor beleggers van 2 procent naar 8 procent, naar 9 procent en in 2023 naar 10,4 procent;
- Het zwaarder belasten van beleggingswoningen in box 3;
- Het invoeren van verhuurdersvergunningen;
- Het maximeren (op 33 procent) van het WOZ-aandeel bij huurprijsvaststelling;
- Een regulering van het middenhuursegment, met een vaststellen van aanvangshuren volgens een puntensysteem;
- Het invoeren van de Wet goed verhuurdersschap en het invoeren van een huurregister;
- Het bestrijden van korte huurcontracten;
- Een verhuurverbod voor slecht geïsoleerde huizen (ook voor corporaties).

De wet opkoopbescherming zegt dat gekochte woningen onder een bepaalde prijs en in bepaalde wijken niet mogen worden verhuurd, maar bestemd zijn voor zelfbewoning. Los daarvan wil men ook een bredere zelfbewoningsplicht. Belangrijk is ook het plan het middenhuursegment te gaan reguleren met een vaststellen van de aanvangshuur volgens een puntensysteem. Daarbij zouden de huurprijzen dan in veel gebieden onder de markthuren komen te liggen. Want dat zijn 'woekerhuren' volgens de minister. Verder zijn er nog verschillende andere maatregelen in voorbereiding.

Heeft het vele overheidsbeleid gericht tegen de wooncrisis zin?

Natuurlijk is het goed weer een minister van Volkshuisvesting te hebben. En mogelijk kan er ook meer regie komen, ook ten aanzien van de verschillende belangen van provincies en gemeenten. En ten dele zijn het ook zinvolle plannen, naar mijn mening. Wel is het demoniseren van particuliere beleggers onterecht, al is het natuurlijk wel gemakkelijk een duidelijke zondebok aan te aanwijzen. Verder is het zo dat veel beleid neerkomt op meer regulering, het anders verdelen van de schaarste en het verder uitschakelen van het marktmechanisme. Dat werkt naar mijn mening uiteindelijk averechts. Zo klinkt het invoeren van een zelfbewoningsplicht en het verlagen van middenhuren sympathiek. Maar waarom moeten beleggers - uiteindelijk vaak gepensioneerden via hun pensioenfonds in woningen beleggen - huursubsidie geven aan huurders in die sector? Beleggers zullen uitponden en niet meer bijbouwen. En straks ontstaan er ook nog wachttijden en toewijzingsproblemen in de middenhuursector. Want als schaarse goederen worden aangeboden onder de marktprijs, leidt dat tot wachtlijsten. Belangrijker is evenwel: wie gaat de tsunami aan beleidsmaatregelen uitvoeren? Nu al hebben gemeenten geen menskracht om toezicht op de woningmarkt te houden.

Wat moet er dan wèl worden gedaan aan de wooncrisis?

De echte oplossingen moeten worden gezocht bij de echte oorzaken. Dat is om te beginnen de rentedaling. Welnu, die is voorbij. De rente stijgt weer, dankzij hoge inflatie, de oorlog en Covid-problemen in China. Ook valt te denken aan het volgende:

- Het verder terugdringen van woningprijsopdrijvende condities door het verder beperken van de hypotheekrenteaftrek, het verlagen van de LTV en het beperken van het gebruik van aflossingsvrije hypotheken;
- Het sneller terugdraaien van averechts werkend overheidsbeleid[10], door onder meer het stoppen met aankoopsubsidies en door de WOZ-punten weer uit te faseren (meer dan nu het plan is);
- Het weer verruimen van de speelruimte van corporaties (afschaffen verhuurdersheffing, maar zonder de compenserende maatregelen die nu zijn bedacht[11]);
- Door scherpere keuzes te maken in de sociale huursector in plaats van steeds meer groepen toe te laten en voorrang te geven. Dit zou moeten neerkomen op 'dure scheefwoners erin' en 'goedkope scheefwoners er snel uit', bijvoorbeeld door het invoeren van inkomensafhankelijke huren.[12]
- Het versnellen van de nieuwbouw.

Het versnellen van de nieuwbouw

Wat dit versnellen betreft, is er op zich ruimte genoeg, maar dan moet wel het verzet van de omwonenden (de insiders) worden weerstaan. Daarvoor zouden inspraak en regelgeving moeten worden verminderd door het belang van de insiders (de zittende bewoners) minder te laten wegen ten opzichte van dat van de outsiders (de woningzoekenden) en het algemeen belang. De YIMBY-beweging (Yes, in my backyard) zou moeten worden ondersteund. Dus geen ikke, ikke en de starter kan stikken. Een goed voorbeeld hiervan zou zijn het bebouwen van stukken brede (snel)wegen die nooit die functie hebben gekregen, zoals bijvoorbeeld op de Europaboulevard in Amsterdam, waar alleen al zo'n 2.000 woningen kunnen worden gebouwd. Daar kan in beginsel morgen al worden begonnen. Dat is niet het geval in de meeste aangewezen, grootschalige nieuwbouwgebieden, zoals de zeehavens in Amsterdam-West. Daar moeten eerst havenbedrijven worden verplaatst en dan moeten de diepe havens nog worden gedempt. Maar die havengebieden hebben wel het politieke voordeel dat daar nu nauwelijks bewoners zijn die dwars kunnen liggen.

Over de auteur

Op 21 juni 2022 hield **prof. dr. Peter van Gool FRICS** zijn afscheidscollege in de Oude Lutherse Kerk, de aula van de Universiteit van Amsterdam. Dit artikel bevat de toen uitgesproken tekst. De volledige tekst met bronvermelding, statistische gegevens, onderzoeksuitkomsten en dankbetuigingen is te vinden op de website van de Amsterdam School of Real Estate (ASRE)..

VOETNOTEN

1 De protestgroep Het Woonprotest, die vanaf 12 september 2021 verschillende bijeenkomsten in het land heeft georganiseerd, sprak in dit kader op hun website over de KOLOSSALE wooncrisis.

2 Zie: Kadaster, Primos en ABF research / L. Groenemeijer, K. Gopal, M. Stuart-Fox, G. van Leeuwen en D. Omtzigt (2021). Vooruitzichten bevolking, huishoudens en woningen, prognose en scenario's 2021-2035. p. 17.

3 Zo heeft het bureau Atlas Research op basis van een nieuwe rekenmethode een woningtekort berekend van 390.000 woningen, ruim 110.000 meer dan het woningtekort dat het ministerie van Binnenlandse Zaken hanteert.

4 Zie: NOS / L. Kraniotis en W. de Jong (2021). Sociale huurwoning? In zeker een kwart van de gemeenten wacht je meer dan 7 jaar, 24 april, website. Zie ook: Amsterdamse Federatie van Woningcorporaties (AFW) (2021). Jaarverslag 2020.

5 Volgens de Groene Amsterdammer (2021). Bernhard van Oranje, prins in zaken. Nationaal symbool van het grote graaien. No. 14, 7 april. In dit kader wilde de PvdA zelfs een Prins Bernard-belasting invoeren.

6 Zie: Kadaster / P. de Vries en L. Hans (2022). Investeerders kochten minder, koopstarters meer. Website, 26 november 2022. Hierin staat dat het aantal woningen dat alle beleggers kochten, verdubbelde tussen 2010 en 2020 naar 88.000 woningen. Het aantal daalde vervolgens naar 51.000 in 2021, vooral vanwege de gestegen overdrachtsbelasting voor beleggers.

7 Blijie, B., J. Conijn en T. Kleinepier (2021). De positie van koopstarters op de woningmarkt. In: Wonen en Ruimte, 103 (3), p. 66-75. Anderen komen overigens bij andere definities en meetmethoden tot andere getallen; zie: Kadaster/ H. Wisman, 2021.

8 Zie hiervoor o.a. Kadaster (2021b). Iets meer woningen vastgehouden als belegging. Website, 6 juli, p. 4 en Kadaster / L. Prins en P. de Vries (2019). Koopstarters en particuliere investeerders in studentensteden, mei.

9 Voor een groot deel ontleend aan: MBZ / Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening (2022). Programma betaalbaar wonen, mei, alsmede MBZ / Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening (2022). Nationale woning, woon- en bouwagenda. Maart. Zie ook MBZ (2022). Kamerbrief over programma ´Een thuis voor iedereen´. 11 mei, alsmede MBZ (2022). Meer betaalbare woningen voor middeninkomens. Nieuwsbericht, 19 mei. Zie verder Minister van Financiën (2022). Voorjaarsnota 2022. 10 mei, p. 15.

10 Het gaat hier dus vooral om het terugdraaien van neoliberale maatregelen van minister Blok, die in het kabinet-Rutte II minister voor Wonen en Rijksdienst was.

11 Zo is in het coalitieakkoord opgenomen dat het kabinet bindende prestatieafspraken gaat maken met woningcorporaties over het investeren in de bouw van flexwoningen, betaalbare huurwoningen, renovatie, verduurzaming en de leefbaarheid van wijken.

12 Dit is iets anders dan het huidige inkomensafhankelijke huurverhogingsbeleid.

Ruimtelijke segregatie op de Nederlandse woningmarkt: wie kan waar nog kopen?

Dit artikel onderzoekt de ruimtelijke segregatie op de Nederlandse woningmarkt. We zoomen in op de ontwikkeling van koopstarters. Het aandeel aankopen door koopstarters ligt significant hoger in de wijken die onderdeel zijn van goedkopere prijsclusters en significant lager in de duurdere wijken. Woningen in de goedkoopste wijken worden bovengemiddeld vaak gekocht door alleen-starters en particuliere investeerders.

Lianne Hans

Inleiding

De woningmarkt heeft de afgelopen jaren, ook als gevolg van een toenemende vraag en een beperkt aanbod, te maken gehad met forse prijsstijgingen. Door deze stijgende prijzen en de tegelijkertijd ingevoerde strengere regelgeving voor woningfinanciering kunnen huishoudens, in het bijzonder koopstarters en middeninkomens, steeds moeilijker een woning kopen die aan hun wensen voldoet (Boelhouwer, 2020). Jonge alleenverdieners hebben de meeste last van de strengere inkomensnormen: ruim een kwart van de eenverdieners leent bijna maximaal bij de aankoop van hun eerste woning (Boon & Koning, 2021). Daarnaast is er nog een aanzienlijke groep koopstarters die helemaal niet kunnen kopen bij de huidige inkomensnormen. Deze middeninkomens vallen vaak tussen wal en schip: ze verdienen te veel om aanspraak te maken op een sociale huurwoning, maar ze verdienen te weinig om een woning te kunnen kopen. Private huur is bovendien vaak te duur of niet beschikbaar (Boelhouwer, 2020).

In bepaalde wijken liggen de gemiddelde huizenprijzen zo hoog dat de kans dat koopstarters hier nog een woning kunnen kopen nihil is. Na de kredietcrisis zijn de woningprijzen in de meest populaire wijken zelfs met meer dan 75 procent toegenomen (Zuidberg, 2021). Daarnaast zijn particuliere investeerders veelal actief in de relatief goedkopere wijken binnen steden, waardoor het lastig is voor koopstarters om hier een woning te kopen. Vooral in de grote steden worden koopstarters verdrongen doordat de beleggingswaarde van woningen nu hoger ligt dan de maximale hypotheek die starters kunnen krijgen (Conijn et al., 2019; Schilder et al., 2020).

De ongelijke toegang tot de woningmarkt leidt tot ruimtelijke segregatie (Boelhouwer, 2020). Steeds meer huishoudens met een middeninkomen zijn niet in staat een betaalbaar koophuis te vinden in bepaalde wijken. Gevolg hiervan is dat bepaalde wijken minder toegankelijk worden voor deze groep koopstarters en dat de concentratie van lage inkomens in ‘arme wijken’ toeneemt. Hierdoor neemt de ruimtelijke ongelijkheid toe en de leefbaarheid in vooral de ‘arme wijken’ af. Dit kan op den duur de huizenprijzen in deze wijken verder drukken (Boelhouwer, 2020).

Dit artikel geeft inzicht in ruimtelijke segregatie op de Nederlandse woningmarkt. We zoomen in op de ontwikkeling van koopstarters. Allereerst kijken we naar de samenstelling van de groep koopstarters: hoe ontwikkelt het aandeel kopers binnen een bepaalde leeftijdsklasse zich? Vervolgens kijken we naar hoe koopstarters en andere kopers zich hebben ontwikkeld in verschillende prijsclusters. Is er sprake van ruimtelijke segregatie? Hoe is de ontwikkeling hiervan door de tijd?

Methode

Het doel van dit onderzoek is om inzicht te geven in de ruimtelijke segregatie op de Nederlandse woningmarkt tussen verschillende typen kopers (starters, doorstromers en investeerders). Hiervoor zijn alle wijken in Nederland op prijsniveau

ingedeeld met behulp van een clusteranalyse. Wijken zijn ingedeeld in tien separate prijsclusters op basis van de gemiddelde geïndexeerde transactieprijs en de WOZ-waarde per 1 januari 2019 in deze wijk. De woningprijzen zijn geïndexeerd aan de hand van de woningprijsindex om de prijzen in de verschillende jaren vergelijkbaar te maken. Deze gemiddelde woningprijzen per prijscluster zijn gewogen naar woningtype over de gehele onderzoeksperiode, hierdoor hebben toevallige verschillen in aandelen verkochte woningtypen tussen de jaren geen invloed op de prijsontwikkelingen. Dit is niet mogelijk wanneer wordt uitgegaan van een indeling gebaseerd op kwartielen. Bovendien stelt de indeling van prijsclusters op wijkniveau ons in staat een mate van ruimtelijke segregatie vast te stellen. De tien vastgestelde prijsclusters verschillen allemaal statistisch significant van elkaar wat betreft de gemiddelde prijs. Echter, omdat tussen de clusters 1 en 2 (de goedkoopste), 3 en 4, 5 en 6 en 7 tot en met 10 weinig verschillen zitten wat betreft het aandeel aankopen door starters, het onderwerp van dit artikel, zijn de clusters voor de leesbaarheid in dit onderzoek samengevoegd tot 4 prijsclusters: cluster 1-2 (goedkoop), cluster 3-4 (middel-goedkoop), cluster 4-5 (middel-duur), cluster 7-10 (duur)[1]. Voor een uitgebreidere beschrijving van de prijsclusters verwijzen we naar de publicatie die hier dieper op ingaat (Zuidberg, 2021).

Vervolgens wordt een multinomiaal logistisch regressiemodel geschat waarin de kans dat een gekochte woning in een bepaalde woningmarktcluster ligt, wordt gerelateerd aan het type koper en periode van aankoop. Cluster 3-4 is hier de referentiecategorie voor de te verklaren variabele, omdat hier de meeste woningen zijn verkocht. Voor de periode van aankoop wordt onderscheid gemaakt tussen drie perioden op basis van het consumentenvertrouwen in de woningmarkt (VEH, 2022):

- 2009 tot en met 2012 – een periode van afnemend consumentenvertrouwen (crisisperiode)
- 2013 tot en met 2017 – een periode van sterk toenemend consumentenvertrouwen (eerste herstelperiode)
- 2018 tot en met 2020 – een periode van stabiliserend consumentenvertrouwen (tweede herstelperiode).

Daarnaast wordt gecontroleerd voor woningtype, woningoppervlakte, bouwjaar, landsdeel, stedelijkheidsgraad van de wijk en leeftijd van de koper[2]. De controlevariabelen voor woningkenmerken zijn toegevoegd om te controleren voor de mogelijkheid dat bepaalde typen woningen vaker of minder vaak voorkomen in een bepaald cluster, ook wel samenstellingseffecten. Dit zou voor verstoring kunnen zorgen omdat bepaalde typen woningen vaker worden gekocht door bepaalde typen kopers (Hans et al., 2019). Voor locatiekenmerken is gecontroleerd zodat onafhankelijk van de locatie van een prijscluster kan worden gemeten of de kans dat een koopstarter een woning in een bepaald prijscluster koopt kleiner of groter is dan voor andere kopers. Doordat jonge mensen vaker in stedelijke gebieden kopen waar de duurdere clusters relatief vaker voorkomen zou dit voor een verstoring zorgen (Wisman & De Vries, 2020).

Data en methode

In de analyse zijn alle transacties op de particuliere koopwoningmarkt gedurende de periode 2009 tot en met 2020 meegenomen. Wij richten ons hierbij op de markt waar één woning wordt verhandeld tussen particulieren (natuurlijke personen). Daarnaast zijn omwille van de kwaliteit van de dataset de volgende transacties buiten beschouwing gelaten:

- Transacties met een woonoppervlakte kleiner dan 20 of groter dan 400 vierkante meter.
- Transacties met geïndexeerde koopsommen lager dan 30.000 euro en hoger dan 5 miljoen euro.
- Transacties betrekking hebbende op nieuwbouw[3].
- Transacties waarbij de verhouding tussen de geïndexeerde koopsom (2019) en de

WOZ-waarde (2019) lager dan 0,5 of hoger dan 2,0 is.
- Transacties waarbij de verkrijger jonger dan 18 of ouder dan 85 jaar is.
- Transacties waarvan het woningtype of wijk onbekend is.

Het aantal geregistreerde transacties dat op deze manier buiten de analyse valt bedraagt zo'n 15 procent van het totaal aantal transacties. Door deze selecties hebben we uiteindelijk ruim 2 miljoen transacties meegenomen in de analyse.

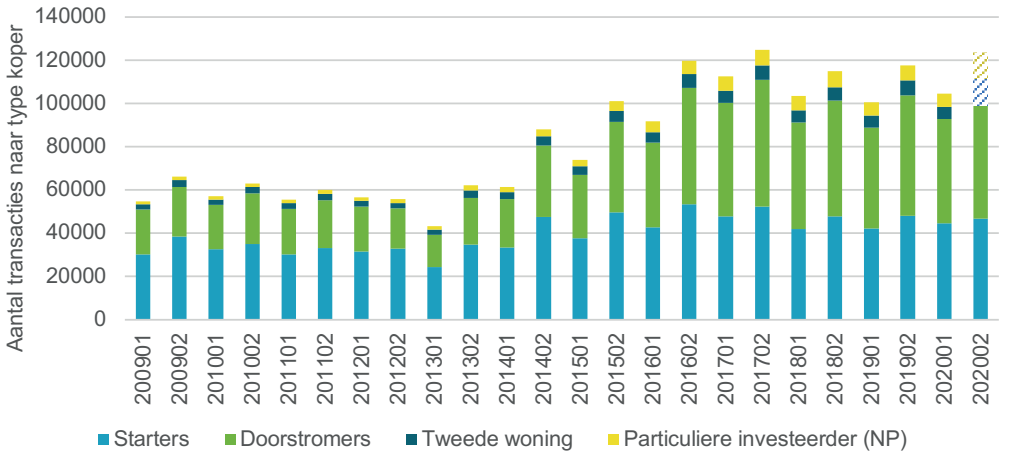
Een koopstarter is in dit onderzoek gedefinieerd als een particulier die voor het eerst een woning koopt om hierin te gaan wonen. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen koopstarters die alleen kopen ('alleen-starters'), koopstarters die samen kopen ('samen-starters') en koopstarters die met een doorstromer een woning kopen ('combi-starters'). Een doorstromer wordt gedefinieerd als een particulier die al eerder een woning in bezit heeft gehad en een woning koopt om in te gaan wonen. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen doorstromers die alleen kopen ('alleen-doorstromers') en zij die samen kopen ('samen-doorstromers'). Wanneer de belangrijkste verkrijger na transactie twee woningen in bezit heeft en niet in de gekochte woning gaat wonen is de transactie geclassificeerd als een transactie voor 'tweede woning'. Bezit de belangrijkste verkrijger na aankoop meer dan twee woningen en gaat hij/zij niet in de gekochte woning wonen dan wordt de transactie geclassificeerd als 'particuliere investeerder'[4]. Bij deze laatste groep wordt vaak van 'buy-to-let' gesproken wanneer zij kopen van eigenaar-bewoners.

Resultaten

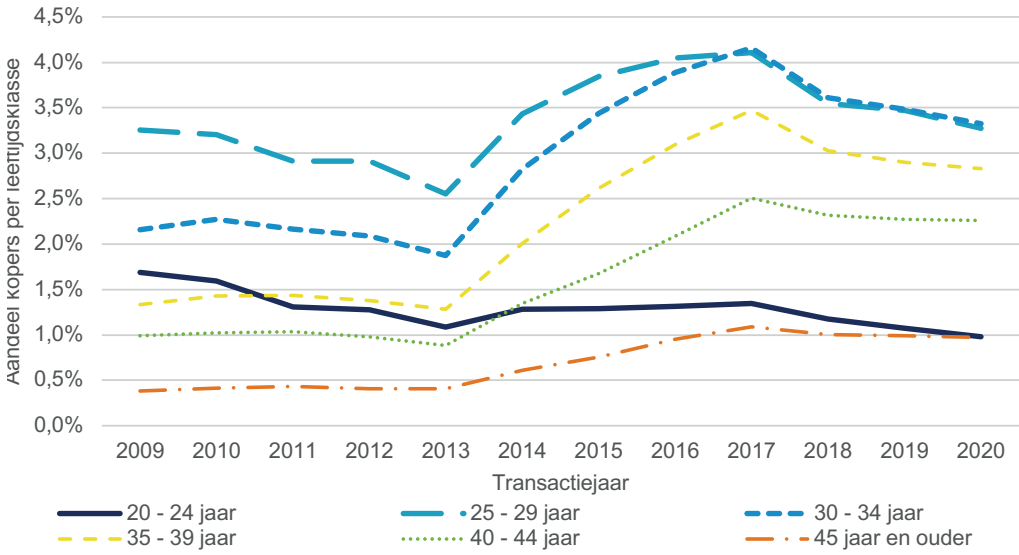
Ontwikkeling transacties en aandeel woningkopers per leeftijdsklasse

Figuur 1 laat het aantal transacties per type koper zien per halfjaar. Sinds 2013 is het totaal aantal transacties sterk toegenomen en sinds 2018 schommelt het aantal transacties zo rond de 200.000 per jaar. Voor alle type kopers is het aantal transacties per halfjaar toegenomen, maar deze toename is het minst zichtbaar voor koopstarters. Dit is deels verklaarbaar, omdat koopstarters minder negatief beïnvloed werden door de kredietcrisis: zij hadden immers geen vorige woning die onder water stond. Ook is de samenstelling van de koopstarters veranderd: onder kopers jonger dan 25 jaar is een terugval te zien in het aantal en aandeel aankopen.

FIGUUR 1 ▸ AANTAL TRANSACTIES NAAR TYPE KOPER PER HALF JAAR[5]



FIGUUR 2 ▸ AANTAL TRANSACTIES NAAR TYPE KOPER PER HALF JAAR[5]



Figuur 2 laat het aandeel particuliere woningkopers per leeftijdsklasse zien, welk deel van alle personen in een bepaalde leeftijdsklasse in een bepaald jaar een woning heeft gekocht. Uit cijfers van het CBS blijkt dat er in 2009 ongeveer 997.000 mensen waren in de leeftijdsklasse 20 tot 25 jaar. Uit cijfers van het Kadaster blijkt dat in 2009 ongeveer 16.800 mensen in deze leeftijdsklasse een woning kochten, oftewel 1,7% van alle mensen in deze leeftijdsklasse. In 2020 bestond de leeftijdsklasse 20 tot 25 jaar uit 1.095.000 mensen, waarvan er 10.700 een woning kochten, oftewel 1,0%. Het aandeel woningkopers in de leeftijdsklasse 20 tot 25 jaar is dus afgenomen tussen 2009 en 2020. Het aandeel woningaankopen voor alle andere leeftijdsklassen liep ook terug tijdens de kredietcrisis, maar dit aandeel steeg vervolgens weer. Dit is vrijwel niet het geval voor de kopers tot 25 jaar.

Na het herstel van de woningmarkt vanaf 2013 laten alle leeftijdsklassen sinds 2017 opnieuw een daling in het aandeel woningkopers zien. Deze daling is voor de leeftijdsklassen tot 40 jaar echter een stuk groter dan voor de 40-plussers. Voor de 45-plussers is de daling minimaal. De 25- tot 30-jarigen laten sinds 2017 de sterkste daling zien. Zij zitten weer op ongeveer hetzelfde niveau als voor de kredietcrisis. In alle andere leeftijdsklassen wordt nog steeds meer gekocht dan voor de crisis. Het zijn dus vooral de oudere leeftijdsklassen die meer zijn gaan kopen sinds de kredietcrisis. Het aandeel 20- tot 25-jarigen dat in 2020 een woning kocht, ligt lager dan in 2009. Het aandeel 25- tot 30-jarigen is vergelijkbaar met 2009.

Aandeel aankopen per cluster

Om de mate van ruimtelijke segregatie op de Nederlandse woningmarkt tussen de verschillende typen kopers te analyseren kijken we naar de verdeling van de aankopen over de verschillende prijsclusters. In Tabel 1 wordt het aandeel aankopen per type koper per cluster weergegeven, afgezet tegen het aandeel per cluster in het totale aantal woningaankopen (rij 'Totaal'). Hierdoor wordt inzichtelijk in welke clusters bepaalde kopers relatief vaker dan wel minder vaak kopen. Het aandeel aankopen door koopstarters ligt significant hoger in de goedkopere clusters en significant lager in de duurdere clusters dan verwacht op basis van een gelijke verdeling van de populatie over de clusters. Voor samen-doorstromers is dit patroon juist omgekeerd. De verdeling van

TABEL 1 ▸ AANDEEL AANKOPEN PER TYPE KOPER PER CLUSTER

	Cluster 1-2	Cluster 3-4	Cluster 5-6	Cluster 7-10
Alleen-starter	16,3%	43,9%	31,1%	8,8%
Samen-starter	10,4%	42,5%	39,6%	7,4%
Combi-starter	8,2%	38,8%	43,6%	9,4%
Alleen-doorstromer	10,9%	41,4%	37,7%	9,9%
Samen-doorstromer	6,5%	37,9%	45,3%	10,3%
Particuliere investeerder	22,6%	36,3%	28,8%	12,3%
Tweede woning	13,5%	36,6%	35,0%	14,9%
Totaal	**11,1%**	**40,4%**	**38,8%**	**9,6%**

Lager dan gemiddeld — Hoger dan gemiddeld

alleen-doorstromers is redelijk in lijn met de totale verdeling van woningaankopen over de verschillende prijsclusters.

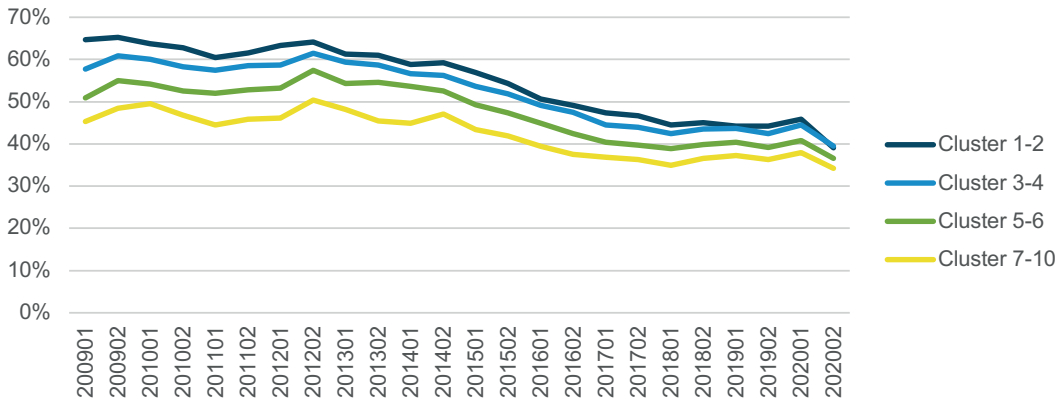
In tabel 2 wordt weergegeven welk aandeel van de gekochte woningen in een cluster wordt gekocht door een bepaald type koper, afgezet tegen het aandeel per type koper in het totale aantal woningaankopen (kolom 'Totaal'). Tabel 1 geeft inzicht in de mate waarin de verschillende kopers relatief vaker of minder vaak dan gemiddeld in een bepaald cluster kopen, terwijl tabel 2 inzicht geeft in de verdeling van kopers per prijscluster. Op deze manier wordt inzichtelijk gemaakt in hoeverre bepaalde type kopers over- of ondervertegenwoordigd zijn in bepaalde prijsclusters. Hieruit blijkt dat woningen in de goedkoopste clusters bovengemiddeld vaak worden gekocht door alleen-starters en particuliere investeerders. In totaal worden respectievelijk zo'n 18% en 5% van alle woningen gekocht door alleen-starters en particuliere investeerders, maar in de goedkoopste clusters is dit ruim 26% en 10%. In de duurste clusters worden woningen bovengemiddeld vaak gekocht door doorstromers. Ook deze afwijkingen van gemiddeld zijn significant. Er is dus sprake van een zekere ruimtelijke segregatie in de aankopen van de verschillende typen kopers.

TABEL 2 ▸ SAMENSTELLING KOPERS PER TYPE CLUSTER

	Cluster 1-2	Cluster 3-4	Cluster 5-6	Cluster 7-10	Totaal
Alleen-starter	26,5%	19,7%	14,5%	16,6%	18,1%
Samen-starter	18,8%	21,1%	20,5%	15,5%	20,1%
Combi-starter	7,0%	9,1%	10,6%	9,2%	9,5%
Alleen-doorstromer	16,0%	16,7%	15,8%	16,7%	16,3%
Samen-doorstromer	15,0%	24,0%	29,9%	27,3%	25,6%
Particuliere investeerder	10,2%	4,5%	3,7%	6,4%	5,0%
Tweede woning	6,6%	4,9%	4,9%	8,4%	5,4%

Lager dan gemiddeld — Hoger dan gemiddeld

FIGUUR 3 ▸ AANDEEL KOOPSTARTERS (ALLEEN-, SAMEN- EN COMBI) PER CLUSTER PER HALF JAAR

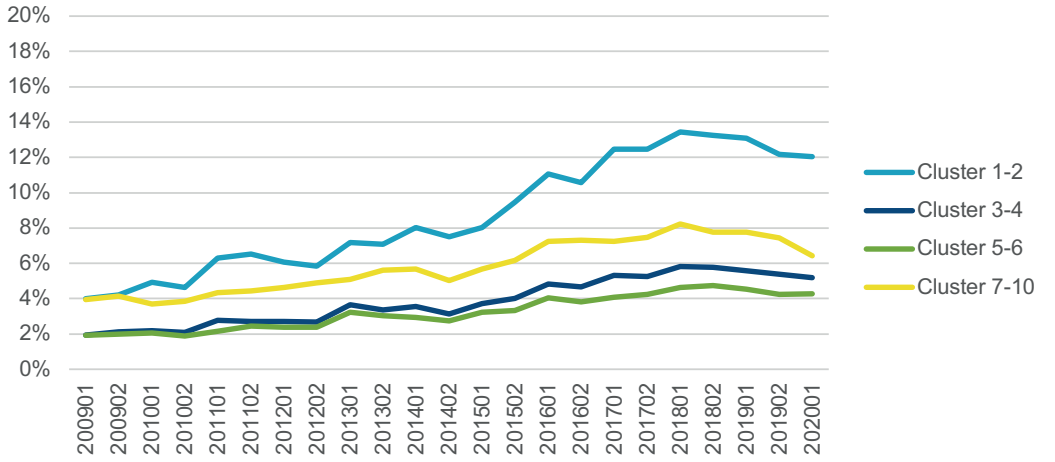


Ontwikkeling aandeel starters per cluster

In figuur 3 wordt de ontwikkeling van het aandeel transacties door koopstarters per cluster tussen 2009 en 2020 weergegeven. In figuur 3 valt te zien dat in alle woningmarktclusters het aandeel koopstarters is afgenomen tussen 2009 en 2020. Dit komt vooral doordat andere kopers meer zijn gaan kopen (figuur 1). In absolute aantallen is het jaarlijkse aantal aankopen door koopstarters iets toegenomen tussen 2009 en 2020. De samenstelling van deze koopstarters is wel veranderd: het aandeel en aantal koopstarters tot 25 jaar is afgenomen.

De koopstarters die nog kunnen kopen zijn vooral meer gaan kopen in de midden-clusters (3-6). Hier is het aandeel koopstarters minder hard afgenomen dan in de goedkoopste clusters. In absolute aantallen bevinden zich hier ook de meeste koopstarters. Het aandeel koopstarters in de duurste clusters nam tijdens de crisisperiode iets toe, deels door een afname in activiteit van doorstromers, maar is sinds het herstel van de woningmarkt weer afgenomen. De woningmarktclusters zijn naar elkaar toegegroeid wat betreft het aandeel koopstarters. Mogelijk speelt hierin mee dat de koopstarters die eerder veelal in de goedkoopste

FIGUUR 4 ▸ AANDEEL PARTICULIERE INVESTEERDERS (3 OF MEER WONINGEN) PER CLUSTER



clusters kochten niet meer in staat zijn een woning te kopen door de aangescherpte leennormen (Boelhouwer, 2020; Boon & Koning, 2021).

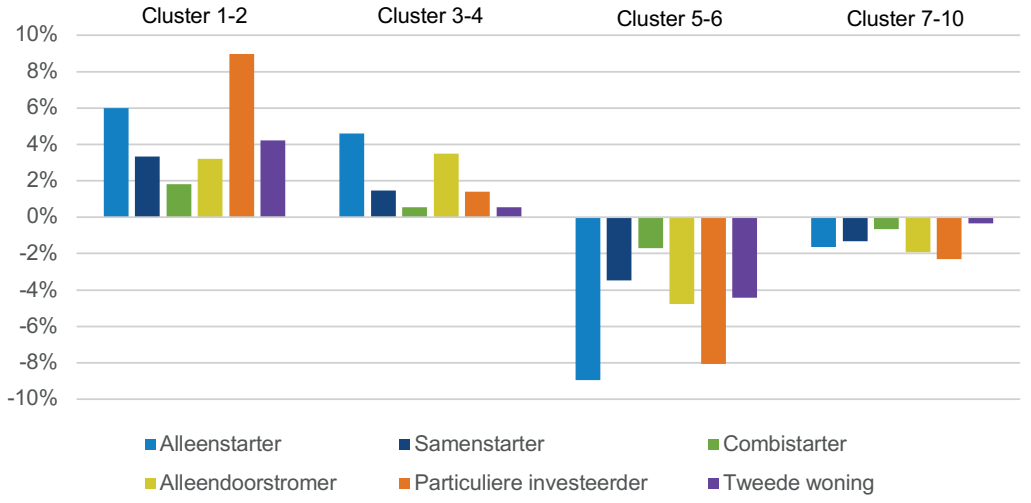
Het aandeel koopstarters is het meest afgenomen in het goedkoopste cluster (1-2). Dit is ook het cluster waar particuliere investeerders relatief het actiefst zijn. Het aandeel particuliere investeerders in cluster 1-2 is met 8 procentpunt toegenomen tussen 2009 en het eerste halfjaar van 2020 (zie figuur 4). Ook in de duurdere clusters is het aandeel particuliere investeerders toegenomen, maar slechts met zo'n 2 procentpunt. Dit bevestigt eerder onderzoek dat particuliere investeerders veelal actief zijn in de relatief goedkope wijken binnen steden (Hans et al., 2019; Schilder et al., 2020). Dit verklaart mogelijk ook waarom het aandeel koopstarters in de goedkoopste prijsclusters het hardst is afgenomen. In deze wijken worden koopstarters mogelijk verdrongen doordat de beleggingswaarde van deze woningen hoger ligt dan de maximale hypotheek die starters kunnen krijgen (Conijn et al., 2019).

Multinomiaal logistisch regressiemodel

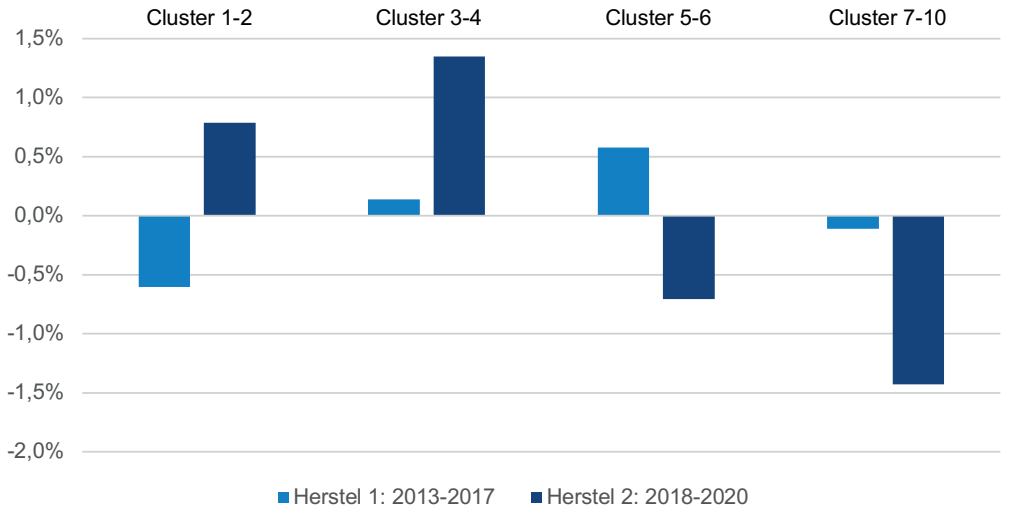
De belangrijkste uitkomsten van het multinomiale logistische regressiemodel worden hieronder grafisch weergegeven. De uitgebreide econometrische resultaten kunnen gevonden worden in bijlage 1. De uitkomsten van het model worden weergegeven als marginale effecten: specifiek kijken we naar het verschil in procenten in de kans (probability) dat een woning wordt gekocht in een cluster door een bepaald type koper vergeleken met samen-doorstromers (referentie) (zie figuur 5). Uit figuur 5 valt af te lezen dat voor alle kopers geldt dat zij ten opzichte van samen-doorstromers een grotere kans hebben een woning te kopen in de goedkoopste clusters (1-2 en 3-4). Voor de clusters die duurder zijn is deze kans juist kleiner.

Voor alleen-starters en particuliere investeerders zijn de verschillen met samen-doorstromers het grootst. De kans dat zij kopen in cluster 1-2 is significant hoger dan voor samen-doorstromers, terwijl de kans dat zij in de duurdere clusters (5-10) kopen juist significant lager ligt. Vooral particuliere investeerders hebben een hogere kans om te kopen in clusters 1-2. Voor alleen-doorstromers is de kans ook kleiner dat zij een woning kopen in cluster 5-6 of 7-10. Voor combi-starters verschillen de kansen het minst met samen-doorstromers. In duurdere clusters koopt men dus vaker samen.

FIGUUR 5 ▸ GEMIDDELD MARGINALE EFFECT IN PROCENTEN: HET VERSCHIL IN PROCENTEN IN DE KANS (PROBABILITY) DAT EEN WONING WORDT GEKOCHT IN EEN CLUSTER DOOR EEN BEPAALD TYPE KOPER VERGELEKEN MET SAMEN-DOORSTROMERS (REFERENTIE)

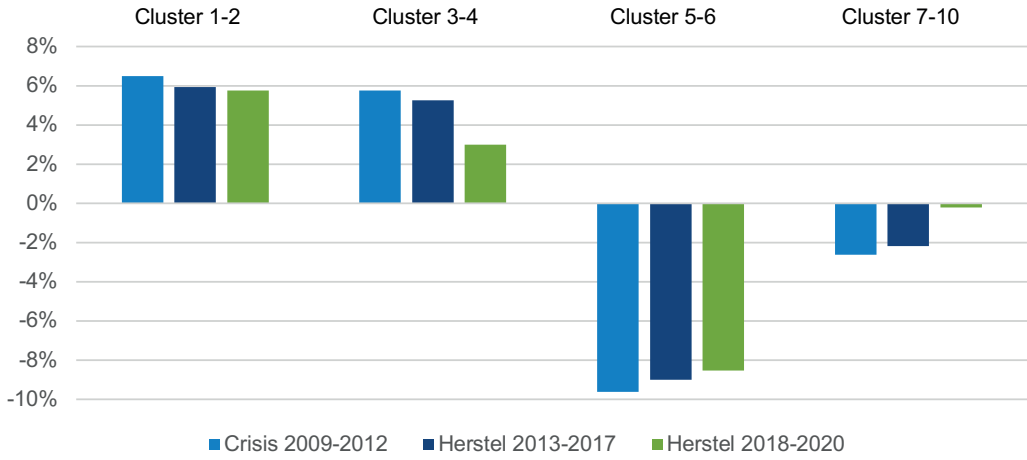


FIGUUR 6 ▸ GEMIDDELD MARGINALE EFFECT IN PROCENTEN: HET VERSCHIL IN PROCENTEN IN DE KANS (PROBABILITY) DAT EEN WONING WORDT GEKOCHT IN EEN CLUSTER PER PERIODE VERGELEKEN MET DE CRISISPERIODE 2009-2012 (REFERENTIE

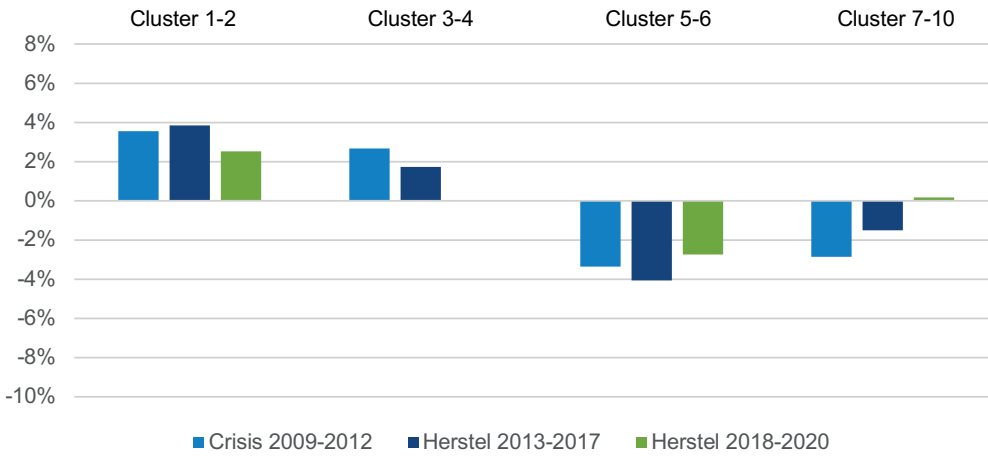


Figuur 6 geeft de gemiddeld marginale effecten voor de verschillende perioden weer: het verschil in procenten in de kans (probability) dat een woning wordt gekocht in een cluster per periode vergeleken met de crisisperiode: 2009-2012 (referentie). In de eerste herstelperiode nam de kans toe dat een koper in clusters 5-6 een woning kocht, maar in de tweede herstelperiode is deze kans om in een duurder woningmarktgebied te kopen weer afgenomen. In de tweede herstelperiode zijn clusters 1-2 en 3-4 wel in populariteit toegenomen: de kans om hier te kopen is juist toegenomen ten opzichte van de crisisperiode. Dit komt overeen met Zuidberg (2021, p. 507): "Sinds 2018 is er een verschuiving zichtbaar naar een relatief sterkere stijging van de prijzen in de goedkopere wijken en de kleinere steden, zowel binnen als buiten de Randstad."

FIGUUR 7 ▸ GEMIDDELD MARGINALE EFFECT IN PROCENTEN: PERCENTAGE VERSCHIL IN DE KANS (PROBABILITY) DAT EEN WONING GEKOCHT WORDT DOOR EEN ALLEEN-STARTER IN EEN CLUSTER VERGELEKEN MET SAMEN-DOORSTROMERS (REFERENTIE) PER PERIODE



FIGUUR 7 ▸ GEMIDDELD MARGINALE EFFECT IN PROCENTEN: PERCENTAGE VERSCHIL IN DE KANS (PROBABILITY) DAT EEN WONING GEKOCHT WORDT DOOR EEN SAMEN-STARTER IN EEN CLUSTER VERGELEKEN MET SAMEN-DOORSTROMERS (REFERENTIE) PER PERIODE



De modellen zijn vervolgens per periode geschat, om te analyseren of kansen verschillen voor verschillende type kopers in verschillende periodes. De uitgebreide econometrische resultaten kunnen gevonden worden in bijlage 2. Hieruit blijkt dat de kans dat starters een woning in een goedkoper cluster kopen is afgenomen door de tijd, terwijl de kans dat zij in de duurdere clusters een woning kopen juist is toegenomen. Oftewel, zij zijn minder gaan verschillen van samen-doorstromers wat betreft hun aankoopgedrag. Deze ontwikkeling is weergegeven in figuur 7 en figuur 8. Hieraan liggen mogelijk twee ontwikkelingen ten grondslag: 1) de samenstelling van koopstarters verandert: door de aangescherpte leennormen zijn jonge koopstarters die eerder veelal in de goedkoopste clusters kochten niet langer meer in staat een woning te kopen (Boelhouwer, 2020; Boon & Koning, 2021) en 2) in de goedkoopste wijken is de activiteit van investeerders sterk toegenomen waardoor koopstarters mogelijk worden verdrongen (Hans et al. 2019, Conijn et al., 2019).

Conclusie

In dit artikel is de mate van ruimtelijke segregatie op de Nederlandse woningmarkt onderzocht. Specifiek is hierbij ingezoomd op koopstarters. Er is inzicht gegeven in de kansen voor koopstarters in verschillende prijsclusters en de ontwikkeling hierin.

Sinds 2013 is het aantal gekochte woningen sterk toegenomen. Het zijn echter vooral de oudere leeftijdsklassen die meer zijn gaan kopen sinds de kredietcrisis. Het aandeel van alle 20- tot 25-jarigen dat in 2020 een woning kocht ligt lager dan voor de kredietcrisis (2009) en het aandeel van alle 25- tot 30-jarigen ligt op hetzelfde niveau. Door stijgende prijzen en strengere leennormen kunnen huishoudens, in het bijzonder koopstarters en middeninkomens, steeds moeilijker een woning kopen die aan hun wensen voldoet. In bepaalde wijken liggen de gemiddelde huizenprijzen zo hoog dat de kans dat starters hier nog een woning kunnen kopen nihil is. Daarnaast zijn particuliere investeerders veelal actief in de relatief goedkopere wijken binnen steden, waardoor het lastig is voor starters om hier een woning te kopen. Gevolg hiervan is dat bepaalde wijken minder toegankelijk worden voor koopstarters.

Het aandeel aankopen door koopstarters ligt significant hoger in de wijken die onderdeel zijn van de goedkopere prijsclusters en significant lager in de duurdere wijken. Woningen in de goedkoopste clusters worden bovengemiddeld vaak gekocht door alleen-starters en particuliere investeerders. Naast het feit of men een startende koper is of niet, is het ook belangrijk of men samen koopt of alleen. In de duurdere clusters koopt men vaker samen,

waarschijnlijk omdat men anders niet kan voldoen aan de leennormen.

Er is dus sprake van een zekere ruimtelijke segregatie in de aankopen van de verschillende typen kopers. Dit is in de loop van de tijd wel iets afgenomen. Mogelijk speelt hierin mee dat de koopstarters die eerder veelal in de goedkoopste clusters kochten niet langer meer in staat zijn een woning te kopen door de aangescherpte leennormen. Daarnaast is in de goedkoopste clusters de activiteit van particuliere investeerders sterk toegenomen. In deze wijken worden starters mogelijk verdrongen doordat de beleggingswaarde van woningen hoger ligt dan de maximale hypotheek die starters kunnen krijgen.

De ongelijke toegang tot de woningmarkt kan leiden tot ruimtelijke segregatie. Bepaalde wijken zijn niet goed toegankelijk voor bepaalde typen kopers. Op den duur kan dit zelfs zorgen voor een negatieve spiraal waar de huizenprijzen in populaire wijken sterk blijven stijgen terwijl de huizenprijzen in 'arme wijken' achter blijven.

Over de auteur

Lianne Hans is Onderzoeker bij het Kadaster in Zwolle.

VOETNOTEN

1 Als robuustheidscheck is ook gekeken naar andere indelingen van de clusters, maar de resultaten verschilden weinig.

2 Een alternatief zou een ordinaal regressiemodel geweest zijn, ware het niet dat de helling van de coëfficiënten verschilt tussen de verschillende clusters (er wordt niet aan de test-of-parallel-lines voldaan).

3 Nieuwbouw is uitgesloten omdat hier geen betrouwbare koopsom voor is vastgesteld. In de koopakte wordt veelal de grondprijs geregistreerd en niet de uiteindelijke woningprijs.

4 Er wordt een dag, een maand, een half jaar en een jaar na transactie gecheckt of de koper er is gaan wonen.

5 Laatste halfjaar van 2020 betreffen voorlopige cijfers voor de tweede woningen en particuliere investeerders (NP) mdat de check op wonen – na een dag, maand, half jaar en jaar wordt gecheckt of de koper in de woning is gaan wonen – nog niet voltooid is. Een deel hiervan zal waarschijnlijk verschuiven naar de groep doorstromers.

LITERATUUR

- Boelhouwer, P. (2020). The housing market in The Netherlands as a driver for social inequalities: proposals for reform, International Journal of Housing Policy, 20:3, 447-456, DOI: 10.1080/19491247.2019.1663056
- Boon, M. & Koning, M. (2021). Koopstarters op de woningmarkt. Amsterdam: EIB.
- Conijn, J., F. Schilder en V. Meertens (2019). Buy to let verdringt starter van de koopwoningmarkt. Amsterdam School of Real Estate Research Paper, 2019-03.
- Hans, L., Harst, F. van der, Tillema, M., Vries, P. de & Francke, M. (2019) Opkomst particuliere investeerders op de woningmarkt. Kadaster.
- Schilder, F., Lennartz, C., Van der Staak, M. & Conijn, J. (2020). Particuliere verhuur vormt problematische oplossing voor structureel probleem. ESB.
- Vereniging Eigen Huis (2022). Eigen Huis Marktindicator. Geraadpleegd op 1 februari 2022, via https://www.eigenhuis.nl/woningmarkt/eigen-huis-marktindicator#/
- Wisman, H. & Vries, P. de (2020) Moeilijke tijden voor koopstarters op de woningmarkt. Kadaster.
- Zuidberg, J. (2021). Prijzen koopwoningen stijgen harder in de dure en meest stedelijke wijken. ESB, 106(4803), 504-507.

BIJLAGE 1 ▸ UITKOMSTEN MODEL

	Model 1			Model 2			Model 3		
	Cluster 1-2	Cluster 5-6	Cluster 7-10	Cluster 1-2	Cluster 5-6	Cluster 7-10	Cluster 1-2	Cluster 5-6	Cluster 7-10
Alleen-starter	0,77**	-0,53**	-0,33**	0,53**	-0,49**	-0,49**	0,52**	-0,43**	-0,40**
Samen-starter	0,35**	-0,25**	-0,46**	0,27**	-0,19**	-0,24**	0,31**	-0,31**	-0,24**
Combi-starter	0,20**	-0,07**	-0,13**	0,17**	-0,07**	-0,09**	0,17**	-0,08**	-0,11**
Alleen-doorstromer	0,43**	-0,28**	-0,14**	0,29**	-0,31**	-0,48**	0,25**	-0,26**	-0,38**
Particuliere investeerder	1,29**	-0,41**	0,24**	0,95**	-0,45**	-0,58**	0,89**	-0,34**	-0,40**
Tweede woning (Ref. samen-doorstromer)	0,76**	-0,23**	0,40**	0,50**	-0,25**	-0,24**	0,43**	-0,17**	-0,10**
Herstel 1: 2013-2017	-0,11**	0,05**	-0,01	-0,08**	0,03**	-0,01	-0,07**	0,02**	-0,01^
Herstel 2: 2018-2020 (Ref. crisis 2009-2012)	-0,014*	-0,027*	-0,26**	0,02*	-0,05**	-0,23**	0,05**	-0,07**	-0,23**
Hoekwoning				-0,006**	-0,19**	-1,36**	0,08**	-0,21**	-1,14**
Twee-onder-een-kap				-0,12**	-0,35**	-1,38**	0,01	-0,256**	-0,85**
Tussenwoning				-0,03**	-0,12**	-1,28**	0,02**	-0,15**	-1,13**
Vrijstaand (Ref. appartement)				-0,03**	-0,28**	-1,73**	0,05**	-0,18**	-1,07**
Bouwjaar <1930				0,63**	-0,29**	1,49**	0,54**	-0,27**	1,31**
Bouwjaar 1930-1944				1,13**	-0,36**	0,97**	1,04**	-0,37**	0,77**
Bouwjaar 1945-1959				0,77**	-0,39**	0,50**	0,81**	-0,43**	0,46**
Bouwjaar 1960-1969				0,71**	-0,55**	0,02*	0,73**	-0,62**	-0,04**
Bouwjaar 1970-1979				0,22**	-0,70**	-0,40**	0,20**	-0,77**	-0,48**
Bouwjaar 1980-1989				0,10**	-0,58**	-0,31**	0,09**	-0,64**	-0,36**
Bouwjaar 1990-1999 (Ref. 2000-2020)				-0,13**	-0,28**	-0,09*	-0,15**	-0,27**	-0,08**
Leeftijd <=25				0,01	-0,34**	-1,34**	0,03**	-3,14**	-1,27**
Leeftijd 26-30				-0,15**	-0,15**	-0,79**	-0,15**	-0,14**	-0,68**
Leeftijd 31-35				-0,11**	-0,01*	-0,24**	-0,12**	0,00	-0,20**
Leeftijd 46-55				-0,01	-0,11**	-0,19**	-0,02**	-0,10**	-0,12**
Leeftijd 56-65				-0,02	-0,20**	-0,29**	-0,03**	-0,16**	-0,16**
Leeftijd 66-75				0,00	-0,25**	-0,36**	-0,01	-0,19**	-0,15**
Leeftijd >=76 (Ref. leeftijd 36-45)				-0,06*	-0,18**	-0,29**	-0,07**	-0,09**	0,01
Woonoppervlakte (LOG)				-0,27**	0,04**	0,30**	-0,24**	0,10**	0,63**
Noord							1,24**	-1,13**	-4,83**
Oost							-0,31**	-0,73**	-2,81**
Zuid (Ref. west)							-0,16**	-0,38**	-2,24**
Sterk stedelijk							0,75**	-1,03**	-0,68**
Stedelijk							0,78**	-0,85**	-0,81**
Matig stedelijk							0,78**	-0,43**	0,02^
Weinig stedelijk (Ref. niet-stedelijk)							-0,31**	-0,13**	0,05**
Constante	-1,711**	0,17**	-1,21**	-0,70**	0,68**	-1,62**	-1,62**	1,56**	-2,00**

Coëfficiënten in log-odds.
** significant op 0,01-niveau; * significant op 0,05-niveau; ^ significant op 0,1-niveau
Cluster 1-2: Prijsclusters 1-2 ten opzichte van prijsclusters 3-4; cluster 5-6: Prijsclusters 5-6 ten opzichte van prijsclusters 3-4; cluster 7-10: Prijsclusters 7-10 ten opzichte van prijsclusters 3-4

BIJLAGE 2 ▸ MODEL 3 PER PERIODE

	Cluster 1-2			Cluster 5-6			Cluster 7-10		
	Crisis	Herstel1	Herstel2	Crisis	Herstel1	Herstel2	Crisis	Herstel1	Herstel2
Alleen-starter	0,51**	0,53**	0,51**	0,53**	-0,49**	-0,49**	0,52**	-0,43**	-0,40**
Samen-starter	0,28**	0,38**	0,25**	0,27**	-0,19**	-0,24**	0,31**	-0,31**	-0,24**
Combi-starter	0,16**	0,21**	0,15**	0,17**	-0,07**	-0,09**	0,17**	-0,08**	-0,11**
Alleen-doorstromer	0,28**	0,24**	0,25**	0,29**	-0,31**	-0,48**	0,25**	-0,26**	-0,38**
Particuliere investeerder	0,83**	0,93**	0,89**	0,95**	-0,45**	-0,58**	0,89**	-0,34**	-0,40**
Tweede woning (Ref. samen-doorstromer)	0,34**	0,45**	0,45**	0,50**	-0,25**	-0,24**	0,43**	-0,17**	-0,10**
Hoekwoning	0,04^	0,12**	0,07**	-0,21**	-0,23**	-0,20**	-1,16**	-1,16**	-1,11**
Twee-onder-een-kap	-0,05*	0,07**	-0,01	-0,28**	-0,26**	-0,24**	-0,91**	-0,84**	-0,83**
Tussenwoning	-0,02	0,07**	0,01	-0,14**	-0,16**	-0,15**	-1,13**	-1,17**	-1,09**
Vrijstaand (Ref. appartement)	-0,02	0,11**	0,04^	-0,21**	-0,21**	-0,15**	-1,13**	-1,11**	-1,02**
Bouwjaar <1930	0,65**	0,45**	0,59**	-0,25**	-0,23**	-0,35**	1,33**	1,42**	1,13**
Bouwjaar 1930-1944	1,15**	0,96**	1,07**	-0,37**	-0,33**	-0,40**	0,73**	0,86**	0,67**
Bouwjaar 1945-1959	0,92**	0,72**	0,85**	-0,41**	-0,42**	-0,46**	0,46**	0,52**	0,42**
Bouwjaar 1960-1969	0,83**	0,64**	0,79**	-0,64**	-0,62**	-0,61**	-0,08**	0,03^	-0,08**
Bouwjaar 1970-1979	0,25**	0,15**	0,24**	-0,79**	-0,76**	-0,77**	-0,56**	-0,38**	-0,54**
Bouwjaar 1980-1989	0,11**	0,05**	0,14**	-0,67**	-0,62**	-0,64**	-0,38**	-0,25**	-0,49**
Bouwjaar 1990-1999 (Ref. 2000-2020)	-0,11**	-0,16**	-0,16**	-0,24**	-0,25**	-0,31**	-0,06**	0,00	-0,19**
Leeftijd <=25	0,08**	0,00	0,01	-0,38**	-0,37**	-0,40**	-1,20**	-1,24**	-1,39**
Leeftijd 26-30	-0,12**	-0,18**	-0,13**	-0,10**	-0,15**	-0,16**	-0,57**	-0,71**	-0,76**
Leeftijd 31-35	-0,12**	-0,16**	-0,08**	0,05**	-0,02^	-0,01	-0,11**	-0,24**	-0,24**
Leeftijd 46-55	0,00	-0,02	-0,04**	-0,09**	-0,12**	-0,07**	-0,11**	-0,17**	-0,08**
Leeftijd 56-65	-0,04	-0,02	-0,04*	-0,15**	-0,19**	-0,12**	-0,06*	-0,23**	-0,14**
Leeftijd 66-75	-0,03	0,01	-0,01	-0,09**	-0,25**	-0,16**	0,02	-0,24**	-0,13**
Leeftijd >=76 (Ref. leeftijd 36-45)	-0,07	-0,05	-0,09*	0,03	-0,14**	-0,08**	0,18**	-0,10**	0,07^
Woonoppervlakte (LOG)	-0,28**	-0,23**	-0,22**	0,05**	0,08**	0,16**	0,53**	0,58**	0,78**
Noord	1,24**	1,23**	1,27**	-3,19**	-3,16**	-3,08**	-4,83**	-4,81**	-4,87**
Oost	-0,30**	-0,28**	-0,35**	-1,14**	-1,13**	-1,11**	-2,85**	-2,85**	-2,74**
Zuid (Ref. west)	-0,17**	-0,16**	-0,16**	-0,76**	-0,75**	-0,69**	-2,22**	-2,25**	-2,24**
Sterk stedelijk	0,70**	0,79**	0,73**	-0,95**	-1,05**	-1,06**	-0,53**	-0,69**	-0,78**
Stedelijk	0,74**	0,79**	0,79**	-0,82**	-0,87**	-0,83**	-0,73**	-0,84**	-0,83**
Matig stedelijk	0,78**	0,77**	0,78**	-0,40**	-0,46**	-0,42**	0,08**	-0,01	0,02**
Weinig stedelijk (Ref. niet-stedelijk)	-0,33**	-0,31**	-0,31**	-0,14**	-0,14**	-0,12**	0,06**	0,06**	0,05**
Constante	-1,46**	-1,72**	-1,69**	1,78**	1,72**	1,19**	-1,58**	-1,75**	-2,93**

Coëfficiënten in log-odds.
** significant op 0,01-niveau; * significant op 0,05-niveau; ^ significant op 0,1-niveau
Cluster 1-2: Prijsclusters 1-2 ten opzichte van prijsclusters 3-4; cluster 5-6: Prijsclusters 5-6 ten opzichte van prijsclusters 3-4; cluster 7-10: Prijsclusters 7-10 ten opzichte van prijsclusters 3-4

Professionalisering van gemeenschappelijk wonen

De bewonerstevredenheid van nieuwe woonconcepten voor 55+'ers

Tot 2040 krijgt Nederland te maken met een dubbele vergrijzing van de bevolking. Hierdoor neemt niet alleen de druk op de zorg toe, maar veranderen ook de gestelde eisen aan onze gebouwde omgeving. De commissie Bos (2020) stelt dat er een groot tekort is aan levensloopbestendige woningen en dat in het bijzonder collectieve woonvormen herwaardering verdienen. Waar gemeenschappelijk wonen voorheen meestal door bewoners zelf werd georganiseerd, is er een verschuiving naar marktpartijen waarneembaar (Helamaa, 2019). Dit leidt tot de vraag in hoeverre eindgebruikers van deze projecten tevreden zijn met deze professioneel georganiseerde woonvormen. Door middel van mixed-methodsonderzoek is de bewonerstevredenheid in drie verschillende casussen onderzocht: Knarrenhof (Zwolle), ParkEntree (Schiedam) en Life (Amsterdam). Hieruit wordt geconcludeerd dat de professionalisering zorgt voor een grotere bereikbaarheid en diversiteit, maar de verbondenheid tussen bewoners diffuser wordt. Het verwezelijken van de maatschappelijke meerwaarde van deze concepten vraagt daarmee om extra inspanningen van zowel ontwikkelaar als de bewoner.

Joep Bastiaans

Introductie

Het bevorderen van de doorstroming van 55+'ers wordt vaak gezien als oplossing om de Nederlandse woningmarkt weer in balans te brengen. De lage verhuisgeneigdheid van deze doelgroep maakt dit lastig, maar niet onmogelijk. De een wijt dit aan de honkvaste doelgroep, de ander legt de oorzaak bij de markt. Er is namelijk een groot tekort aan passend aanbod, in het bijzonder voor senioren. Momenteel is er een tekort van tenminste 300.000 levensloopbestendige woningen (Commissie Toekomst Zorg Thuiswonende Ouderen, 2020). In het bijzonder worden collectieve of gemeenschappelijke woonvormen genoemd als panacee voor de doorstroming, de verlaging van de zorgkosten en bestrijding van eenzaamheid.

Definitie

Gemeenschappelijke woonvormen is een vrije Nederlandse vertaling van de Engels term 'collaborative housing'. Lang, Carriou & Czischke (2020) introduceerden deze verrzamelterm voor nieuwe opkomende woonvormen die draaien om verbondenheid tussen bewoners . Gemeenschappelijke woonvormen worden onderscheiden door drie kenmerken:

1. Minimaal één gemeenschappelijke ruimte voor gemeenschappelijke activiteiten
2. Mate van zelforganisatie van de bewoners in het ontwerp en beheer
3. Bewoners hebben een intentie om gezamenlijk te wonen en streven naar verbondenheid

Ondanks de lage verhuisgeneigdheid geeft 67% van de senioren aan te willen wonen in een vorm van gemeenschappelijkheid, mits autonomie behouden blijft (Anbo, 2019). Er zijn drie verklaringen voor de toenemende vraag. Allereerst is er een dubbele vergrijzing gaande in heel Nederland. Grote steden ondergaan de grootste absolute toename, terwijl kleine steden en dorpen de procentuele toename het hoogst is. Ten tweede trekt de overheid zich verder terug uit het zorgdomein en wordt er ingezet op eigen verantwoordelijkheid volgens het '*langer thuis*'-beleid. Zo lang mogelijk zelfstandig thuis wonen stelt andere eisen aan onze gebouwde omgeving. Hierdoor is er een tekort van tenminste 300.000 levensloopbestendige woningen. Ten derde lopen de zorgkosten steeds verder op. De toenemende zorgvraag is

zonder veranderingen ook niet houdbaar door de afname van de werkende bevolking en het aantal mantelzorgers. Om de zorg betaalbaar én bereikbaar te houden zal de gemeenschapskracht beter moeten worden benut. Specifiek hiervoor worden collectieve woonvormen geroemd. Deze woonvormen kunnen het onderlinge contact en wederzijdse hulp tussen bewoners versterken, de toenemende eenzaamheid tegen gaan en daarmee mogelijk de zorgkosten te verlagen (Commissie Toekomst Zorg Thuiswonende Ouderen, 2020).

Terwijl de vraag naar nieuwe woonvormen toeneemt, blijft het aanbod achter. Arrigoitia en Tummers (2019) beschrijven dat woonvormen georganiseerd door bewoners onderweg veel obstakels tegenkomen. Bijvoorbeeld het vormen van een groep, het regelen van financiering en het begrijpen van het geinstutionaliseerde planningsproces. Het vinden van een geschikte locatie is het lastigste en kan jaren in beslag nemen. De laatste jaren is er een verschuiving zichtbaar van meer door bewoners geleide initiatieven naar meer professioneel georganiseerde woonconcepten (Pirinen, 2016). Professionals als ontwikkelaars, beleggers en maatschappelijk ondernemers committeren zich aan maatschappelijke doelstellingen en kunnen zich daarom richten op de ontwikkeling van gemeenschappelijke woonconcepten. Hiermee verschuift het eigenaarschap van de bewoners en wordt de organisatie meer top-down. Voordelen kunnen zijn het toegankelijker maken van concepten en het minder 'niche' worden. Anderzijds is het een uitdaging om het bewonersproces te combineren met de industriële en lean-and-mean aanpak van een ontwikkelaar (Helamaa, 2019).

Tot op heden is er weinig bekend over de tevredenheid van bewoners in deze professioneel georganiseerde woonvormen. De hoofdvraag van dit onderzoek luidt daarom: *In hoeverre stellen professionele gemeenschappelijke woonconcepten voor senioren de eindgebruikers tevreden?*

Methode

Gemeenschappelijke woonconcepten zijn omschreven als een onderscheidende huisvestingsoplossingen met een duidelijke meerwaarde door gemeenschappelijkheid om tegemoet te komen aan de specifieke eisen van de eindgebruiker. Om dit te verwezelijken is er tenmiste één gemeenschappelijke ruimte aanwezig. Terwijl er in literatuur vaak wordt gesproken over senioren, wordt in dit ondezoek uitgegaan van 'empty nesters', in dit geval personen van 55 jaar of ouder. Met desk research zijn er al 19 Nederlandse projecten gevonden die in de afgelopen 5 jaar zijn of worden uitgevoerd. Uit deze lijst zijn drie projecten geselecteerd op basis van 3 eigenschappen: 1. Het project is ontwikkeld door een marktpartij, 2. Het project is de afgelopen 5 jaar opgeleverd en 3. Het project heeft tenminste één gemeenschappelijke binnenruimte. De 3 casussen zijn: Knarrenhof in Zwolle, ParkEntree in Schiedam & LIFE in Amsterdam. In uitvoerige desk research is onderzocht hoe de marketing van de projecten het woonconcept op senioren en gemeenschappelijkheid hebben toegespitst.

De tevredenheid van bewoners is onderzocht door kwalitatief en kwantitatief onderzoek te combineren, een zogeheten mixed-methodsonderzoek. Er zijn in totaal 11 interviews afgenomen en 81 enquêtes onderzocht, waarbij de response rate 40% bedroeg. In het onderzoek zijn veel verschillende factoren onderzocht. Dit artikel beperkt zich tot de vier belangrijkste aspecten: de verhuisredenen, de woontevredenheid, de mate van gemeenschappelijkheid en de ervaren voordelen van het gemeenschappelijke woonconcept. In de thesis (te vinden via de TU Delft Repository, zie bronnenlijst) zijn meer uiteenlopende factoren beschreven en zijn de interviewresultaten terug te vinden.

Bij de verhuisredenen is specifiek gevraagd in hoeverre het gemeenschappelijk wonen heeft meegespeeld bij de reden om te verhuizen. Uit de literatuur bleek een intentie tot samenwonen een belangrijke voorwaarde te zijn voor het vormen van een gemeenschap. Ook is bewoners gevraagd naar hun woontevredenheid: enerzijds cijfermatig

TABEL 1 ▸ MATE VAN GEMEENSCHAPPELIJKHEID

Dimensie	Stelling
Voldoening	A. In dit project kan ik krijgen wat ik nodig heb
	B. Dit woonproject helpt mij mijn behoeften te vervullen
Groepslidmaatschap	C. Ik voel me deelnemer van dit woonproject
	D. Ik hoor thuis bij dit woonproject
Invloed	E. Ik heb iets te zeggen over wat er gebeurt in dit woonproject
	F. Mensen in dit woonprojecten beïnvloeden elkaar op een goede manier
Gedeelde verbondenheid	G. Ik voel me verbonden met dit woonproject
	H. Ik heb een goede band met anderen in dit woonproject

(op een schaal van 1 tot 10), anderszijds in hoeverre het project aan hun verwachtingen voldoet (schaal 1 tot 5, waarbij 5 de verwachtingen overtreft). Bij het laatst gemeten aspect zijn 4 voordelen voorgelegd die voortkomen uit de marketing van de projecten: meer contact met buren, het geven en ontvangen van wederkerige hulp, meer zingeving en actiever zijn. Bewoners konden aangeven of zij een voordeel ervaren ten opzichte van hun vorige woning (schaal 1 tot 5).

Mate van gemeenschappelijkheid

De mate van gemeenschappelijkheid is gemeten aan de hand van de Brief Sense of Community Scale (BSCS). McMillan & Chavis (1989) ontwikkelden dit theoretisch model en identificeerden vier dimenties die samen een gevoel van gemeenschappelijkheid creëren. Deze vier dimensies zijn: voldoening, groepslidmaatschap, invloed & gedeelde emotionele verbondenheid. Qua methode is dit uitgewerkt zoals Glass (2020) deed in haar onderzoek naar de gemeenschappelijkheid van Amerikaanse co-housing communities. Elke dimensie wordt gemeten aan de hand van twee stellingen (zie tabel 1). Bewoners beoordelen elke stelling op een schaal van 1 tot 5, waarbij 1 staat voor 'helemaal mee oneens' en 5 voor 'helemaal mee eens'. De som van deze acht vragen is de eindscore op de BSCS en kan dus variëren van 8, een extreem laag gemeenschapsgevoel, tot 40, een maximaal gemeenschapsgevoel.

Onderzoeksresultaten: de projecten

In de tabel 2 worden de belangrijkste eigenschappen van de drie casussen beschreven. Elke casus is ontstaan in een unieke context (locatie, opdrachtgever, oplevering, omvang, ontwikkeltraject et cetera). Om die reden is het niet mogelijk de casussen één-op-één te vergelijken. De resultaten dienen daarom niet als vergelijking maar om de verschillende dynamieken per project te begrijpen. De context van de drie casussen is aan de hand van desk research hieronder beschreven. De informatie kwam voor uit brochures, artikelen en websites. Ondanks de verschillende context, zetten de projecten allemaal in op een overeenkomende doelgroep en wordt er een gelijksoortige terminologie gebruikt om het woonconcept te beschrijven.

Onderzoeksresultaten: de bewonerstevredenheid

In elk van de drie projecten hebben alle adressen een papieren uitnodiging ontvangen om deel te nemen aan de digitale enquête. Deze bestond uit 4 onderdelen en 25 vragen. In totaal zijn er 81 complete enquêtes ingevuld, wat het gemiddelde reactiepercentage op 40% brengt. Het gemiddelde geboortejaar van de respondenten is 1952, met een standaarddeviatie (SD) van 6,1 jaar. Dit artikel beperkt zich tot de vier belangrijkste onderdelen: de verhuisredenen, de woontevredenheid, de mate van gemeenschappelijkheid en de ervaren voordelen ten opzichte van de vorige woning.

TABEL 2 ▸ ONDERZOEKSRESULTATEN: DE PROJECTEN

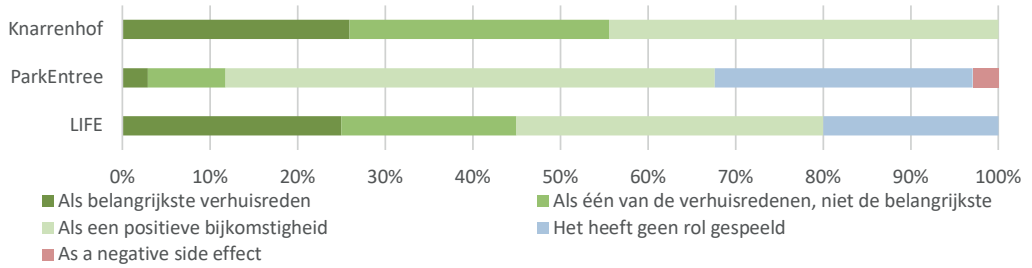
	Knarrenhof (Zwolle)	ParkEntree (Schiedam)	LIFE (Amsterdam)
Doelgroep	De moderne senior die zelfstandig wil blijven wonen en het leuk vindt elkaar af en toe te helpen zonder verplichtingen	Actieve senioren (50+) die het maximale uit het leven willen blijven halen in een omgeving waar veel kan, maar niets moet.	Betrokken 60-plussers die volop in het leven staan en die samen met hun buren het leven net een beetje leuker willen maken.
Wat biedt het product?	*"Veilig wonen met veel privacy en tegelijkertijd alle voordelen van samenwonen."*	*"Een woon- en leefconcept voor vitale 50+'ers waar verbinden, een actieve levensstijl, zelfontplooiing en genieten centraal staan."*	*"LIFE wil een plek zijn waar iedereen zichzelf kan zijn en plezierig en veilig woont, omringd door gelijkgestemden."*
# woningen	**48**	**89**	**131**
Gem. oppervlakte	102 m^2	89 m^2	83 m^2
Eengezinswonigen / appartementen	100% EGW	28% EGW | 72% App	100% App
Gemeensch. tuin	x	x	x
Gem. ruimte	x	x	x
Eigenaarschap	Bewoners & corporatie	Bewoners & belegger	Bewoners, corporatie, belegger & zorginstelling
Sociale huur	29%	0%	30%
Koopwoningen	71%	89%	25%
Vrije sector huur	0%	11%	45%

De verhuisredenen

Zoals beschreven in de introductie, is één van de drie eigenschappen van gemeenschappelijk wonen het zijn van een *intentionele gemeenschap* (Lang et al, 2020). Bewoners is daarom gevraagd in hoeverre het gemeenschappelijke woonconcept meespeelde als verhuisreden. Afbeelding 1 laat het belang van gemeenschappelijk wonen voor respondenten zien per project. De groene balken geven aan voor wie gemeenschappelijk wonen wel een rol speelde. Vooral in Knarrenhof en LIFE zijn hoge percentages zichtbaar van respectievelijk 100 en 80. In ParkEntree is dit 68. De blauwe balken geven het percentage aan voor wie gemeenschappelijk wonen geen rol speelde en voor wie er dus geen sprake was van intentionele gemeenschap. Voor één respondent was de gemeenschappelijkheid zelfs een negatieve bijkomstigheid. Uit het resultaat is op te maken dat het GW-concept een substantiële rol speelde voor bewoners om te verhuizen, maar het is duidelijk niet de enige overweging. In de thesis zijn alle gegeven redenen uiteengezet, waaruit blijkt dat 'een levensloopbestendige woning' als belangrijkste verhuisreden wordt genoemd in alle projecten.

De hoge percentages in Knarrenhof en LIFE (enkel het deel sociale huur) kan worden verklaard uit de aanvullende selectiemethoden aan de hand van interviews en een motivatiebrief. Dit resulteerde in een hogere mate van intentionele gemeenschap en is terug te zien in de mate van gemeenschapplijkheid die bewoners ervaren.

AFBEELDING 1 ▸ IN HOEVERRE SPEELDE HET GEMEENSCHAPPELIJKE WOONCONCEPT MEE ALS VERHUISREDEN?



De woontevredenheid

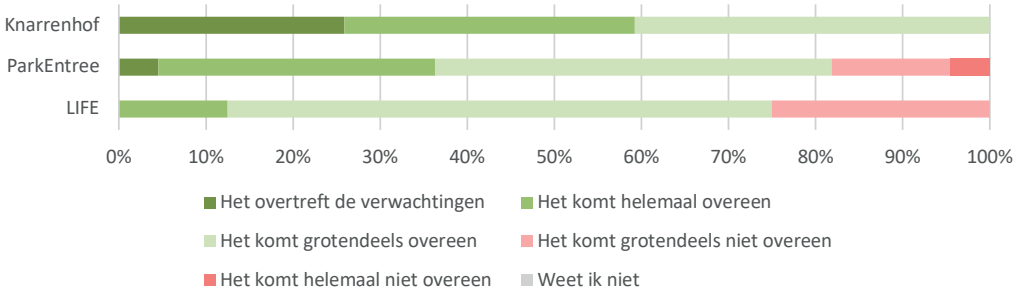
Het verhuizen naar een project schept bepaalde verwachtingen. Daarom is bewoners gevraagd hun woontevredenheid uit te drukken in een cijfer. Gemiddeld gaven de respondenten de volgende reacties. In Knarrenhof geven respondenten hun woontrevredenheid een 8,7 (SD = 0,70). ParkEntree scoort een 7,8 (SD = 1,30) en LIFE een 7,2 (SD = 1,49).

De cijfers dienen niet als een vergelijking, maar voornamelijk als begrip in hoeverre het wonen wordt gewaardeerd. Het roept direct de vraag op wat de verschillen kan verklaren. Afbeelding 2 laat het antwoord zien op de vraag in hoeverre wonen in het project overeenkomt met de verwachtingen. Voor de grote meerderheid komt het gemeenschappelijk wonen grotendeels overeen met de verwachtingen. In Knarrenhof geeft een kwart van de respondenten aan dat de verwachtingen worden overtroffen. In LIFE valt juist op dat voor een kwart de ervaringen grotendeels niet overeenkomen met de verwachtingen. Voordat hiervoor een verklaring wordt gegeven, wordt ingezoomd op het aspect in hoeverre de bewoners zich deel van een gemeenschap voelen.

Mate van gemeenschappelijkheid

Het gevoel van gemeenschappelijkheid dat bewoners ervaren is gemeten met de Brief Sense of Community Scale (BSCS). Zoals in de methode beschreven, loopt de score uiteen van minimaal 8 tot maximaal 40. De gemiddelde score van alle projecten is 31,3 (SD = 6,13). Knarrenhof heeft een gemiddelde score van 35,6, waarbij de lage standaarddeviatie van 3,77 opvalt. ParkEntree heeft de laagste gemiddelde score van de drie projecten van 28,7 (SD = 6,02). In LIFE is de gemiddelde score 29,7 (SD = 5,74). Afbeelding 3 laat de score per deelaspect per project zien. Wat opvalt is dat voornamelijk groepslidmaatschap en gedeelde emotionele verbondenheid in alle project relatief hoog zijn, met onderlinge verschillen. De thema's voldoening en invloed scoren lager, namelijk net boven het gemiddelde van 3.

AFBEELDING 2 ▸ IN HOEVERRE KOMEN DE VERWACHTINGEN DIE U AAN HET BEGIN HAD OVEREEN MET DE HUIDIGE WOONERVARING?



AFBEELDING 3 ▸ DE GEMIDDELDE BEOORDELING PER BSCS-VRAAG PER PROJECT, INCLUSIEF DE STANDAARDDEVIATIE (SD)

				Brief Sense of Community Scale (BSCS)							
				Need fulfillment		*Groepslidmaatschap*		*Invloed*		*gedeelde emotionele verbondenheid*	
	BSCS			Ik kan krijgen wat ik nodig heb	Project helpt mij mijn behoeften vervullen	Ik voel me een deelnemer van dit woonproject	Ik hoor thuis bij dit woonproject	Ik heb iets te zegen over wat er gebeurt	Mensen beïnvloeden elkaar positief	Ik voel me verbonden met dit project	Ik heb een goede band met anderen
Knarrenhof	Score	**35,5**	Gem.	4,04	3,82	4,57	4,50	4,14	4,14	4,43	4,61
	SD	2,87	SD	1,138	1,249	1,069	1,072	1,044	1,325	1,103	0,994
Parkentree	score	**28,0**	Gem.	3,41	2,97	3,63	3,66	3,06	3,50	3,53	4,25
	SD	5,73	SD	1,160	1,402	1,157	1,096	1,190	1,136	1,077	0,762
LIFE	score	**29,4**	Gem.	3,37	3,84	4,05	3,89	3,32	3,37	3,68	3,84
	SD	4,84	SD	1,300	0,958	1,129	0,937	1,057	1,165	1,057	0,958
Total		30,6	*Gem.*	3,62	3,48	4,06	4,01	3,51	3,70	3,89	4,28
			SD	*1,212*	*1,309*	*1,180*	*1,104*	*1,197*	*1,244*	*1,143*	*0,933*

De data laten zien dat de gemeenschap uiteenlopend wordt ervaren. Voor alle drie de projecten geldt dat de mate van groepslidmaatschap en gedeelde emotionele verbondenheid hoger worden gewaardeerd. De onderdelen voeldoening (voornamelijk 'het project helpt behoeften te vervullen') en invloed ('ik heb iets te zeggen over wat er gebeurt') scoren lager. In de thesis is dit door middel van interviewquotes ook gekoppeld aan het anders functioneren van de gemeenschap. Per project kan hieruit een conclusie worden getrokken:

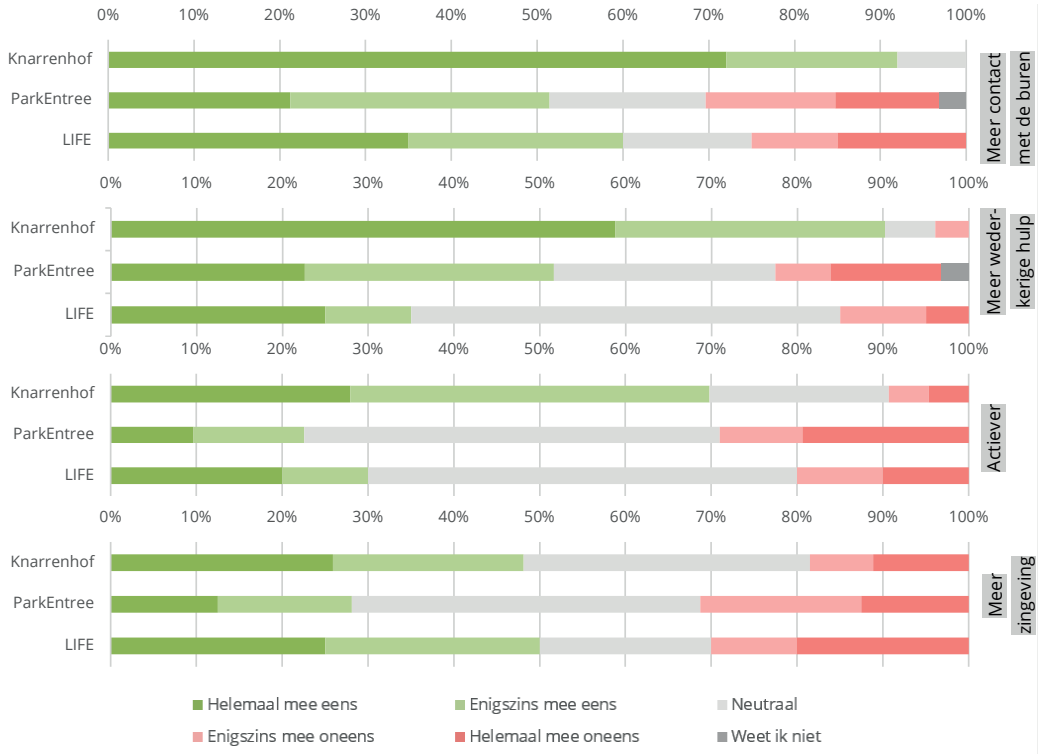
- De BSCS-scores van de Knarrenhof-gemeenschap zijn sterk vergelijkbaar met de ervaringen en hoogte van zelfgeorganiseerde co-housing gemeenschappen uit de literatuur (Glass, 2020). De zelforganisatie, zoals van het beheer van de tuin en de gemeenschappelijke ruimte, leidde in het begin tot enige onderlinge wrijving, maar dit proces leidde uiteindelijk tot onderling vertrouwen en zelfs vriendschappen.
- In ParkEntree tonen bewoners zich over het algemeen zeer tevreden in een levensloopbestendige woning, maar vinden dat het GW-concept niet alle verwachte voordelen oplevert. De organisatie van de gemeenschap is uitbesteed aan een communitymanager. Door corona bleken de beloofde voordelen moeilijk waar te maken en daarom worden er vraagtekens gezet bij de hoge maandlasten van de gemeenschappelijke ruimte. De discussie hierover veroorzaakte bij sommigen een onprettig gevoel over de gemeenschap, anderen verwachten dat dit met het verdwijnen van corona zal veranderen.
- In LIFE gaven bewoners aan niet één woongemeenschap te ervaren, maar twee verschillende. Deze zijn verdeeld langs de lijnen van het eigenaarschap: enerzijds de kopers en private huurders, anderzijds de sociale huurders. Beide groepen hebben een eigen ingang in het complex. Het grote verschil tussen deze groepen is dat de eerste groep niet aan een selectie is onderworpen, waardoor het gemeenschapsgevoel (en de behoefte daaraan) lager zijn. Er is geen zelforganisatie zoals een bewonersbestuur, maar een 'hospitalitymanager'. De sociale huurders hebben daarentegen een selectie doorlopen en zijn uitgekozen op hun motivatie. Door de sterke selectie ervaren sociale huurders een groter gemeenschapsgevoel doordat hun intenties overeenkomen.

Ervaren voordelen ten opzichte van de vorige woning

Het laatste aspect dat hier wordt beschreven is in hoeverre bewoners voordelen ervaren ten opzichte van hun vorige woning. Aan de hand van een 5-punts Likert-schaal konden bewoners acht stellingen beoordelen van 'helemaal mee eens' tot 'helemaal mee oneens'. De bevraagde stellingen komen alle acht voort uit de marketingtermen die gebruikt zijn bij de verkoop van de projecten. Hier zijn de twee hoogst beoordeelde en twee laagst beoordeelde aspecten beschreven: meer contact met de buren, mate van wederkerige hulp, actiever en meer zingeving in het leven. Afbeelding 4 laat de score per onderdeel per project zien, als percentage van het totaal aantal respondenten.

Uit de effecten kan een aantal bevinden worden opgemaakt. Allereerst zijn er gemiddeld genomen over alle projecten op alle aspecten meer bewo-

AFBEELDING 4 ▸ DE GEMIDDELDE BEOORDELING PER BSCS-VRAAG PER PROJECT, INCLUSIEF DE STANDAARDDEVIATIE (SD)



ners het meer eens dan oneens. Als geheel leveren gemeenschappelijke woonprojecten in de bewonderservaring dus voordelen op, maar de ervaringen tussen bewoners verschilt sterk. Als totaal ervaart 77% (geheel of enigszins) meer buurcontact en 70% meer wederkerige hulp. De abstractere onderwerpen, zoals zingeving en actiever zijn worden vaker neutraal geantwoord en scoren respectievelijk 63% en 48%. Over het geheel valt op dat de Knarrenhof-bewoners vaker instemmen met de stellingen en de LIFE-bewoners het minst.

Over de onderzoeksresultaten als geheel kan een aantal zaken worden geconcludeerd. Over het algemeen zijn in alle projecten bewoners tevreden over het woonproject. Toch zijn er tussen de projecten verschillen waarneembaar in de tevredenheid over de sociale aspecten van het gemeenschappelijk wonen.

- In Knarrenhof heerst een grote mate van woontevredenheid van gemiddeld een 8,6. Dit is terug te zien in de hoge BSCS-score en de ervaren voordelen van het project.
- In ParkEntree is de woontevredenheid hoog, gemiddeld een 7,8. Wel ervaren bewoners er een relatief lage mate van gemeenschappelijkheid in vergelijking tot de andere projecten, met een hoge standaarddeviatie. Dit is te verklaren doordat gemeenschappelijkheid in veel mindere mate een rol speelde bij de verhuizing. Hierdoor worden de ervaren voordelen door een kwart van de bewoners helemaal niet of enigszins niet ervaren. Door bewoners die wel een uitgesproken motivatie hadden voor het wonen in een gemeenschap, kan dat als een teleurstelling worden ervaren. Op de BSCS-indicatoren 'ik heb invloed in het project' en 'het project helpt mij mijn behoefte te vervullen' is daardoor nog winst te behalen.

- Ook in LIFE is er een groep van 50% voor wie gemeenschappelijkheid een belangrijke verhuisreden was. De woontevredenheid scoort gemiddeld een 7,1. Terwijl een aanzienlijk deel wel voordelen ervaart, is er ook een grote groep die neutraal of negatief is over de voordelen. Dit kan worden verklaard doordat er eigenlijk twee gemeenschappen zijn ontstaan: één in het socialehuurgedeelte en één in het privatehuur- en koopdeel.

In de synthese wordt verder ingezoomd op welke middelen ontwikkelaars hebben gebruikt om de gemeenschap te creeëren, in de verschillende fases van het project.

Synthese

Beck (2020) beschrijft dat er nieuwe manieren van gemeenschappelijk wonen ontstaan die meer top-down zijn, maar dat het bouwen van een gemeenschap essentieel blijft: "Today, new enterprises emerge from a top-down approach. Co-housing can therefore be expected to develop further in this direction. Building up a group is essential in these projects, including the dimensions of shared vision and values, self-organisation, and social relations." Daarom is er naast de tevredenheid van bewoners ook gekeken naar de extra inspanningen die ontwikkelaars hebben gedaan.

In de literatuur wordt door verschillende autheurs een onderscheid gemaakt in intentie van de ontwikkelaar. Pirinen (2016) noemt dit concepten voor senioren (bewoners als onderwerp van het ontwerp) en concepten door senioren (bewoners als onderdeel van het ontwerptraject). Czischke (2018) ziet dit niet als twee categorieën, maar als de schaal waarop bewoners hebben geparticipeerd. Daarbij hebben meer commercieel gedreven actoren de neiging om voor senioren te ontwerpen, en meer ethos-georiënteerde bedrijven de neiging concepten door senioren te ontwikkelen. Vanuit de casussen wordt dit beeld inderdaad bevestigd. Echter is het niet genoeg om de projecten op één as weer te geven: er zitten namelijk verschillen in de participatie in het ontwerptraject en het uiteindelijke beheer.

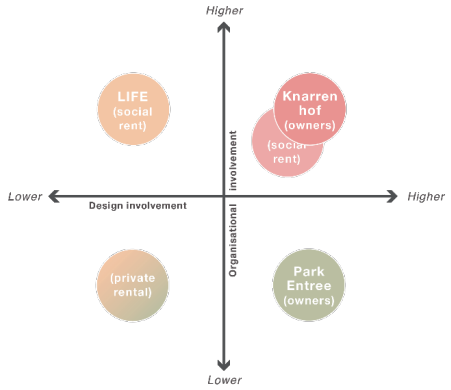
Knarrenhof heeft bewoners betrokken in het ontwerptraject met bewonersavonden en enquêtes over het ontwerp. Ook werden bewoners aan een selectie onderworpen: wie het ideaal niet onderschreef, werd sterk afgeraden om er te gaan wonen. Ook in het sociale huurgedeelte van LIFE werden bewoners geselecteerd op basis van leeftijd, motivatiebrief en interview. Bij toekomstige verhuur/verkoop zal er op dezelfde manier worden toegewezen. Daarbij moet worden opgemerkt dat niet elke corporatie deze eisen kan stellen, in verband met een maximum aan passend toewijzen. In beide projecten zijn bewoners betrokken bij het beheer van de gemeenschappelijke tuin en zijn er verschillende commissies gestart die activiteiten organiseren. In Knarrenhof is de gemeenschappelijke ruimte gedeeld eigendom van de bewoners.

In ParkEntree is co-creatie toegepast, waarbij een deel van de bewoners bij ontwerpsessies aanwezig was. Hierdoor is een ontwerp passend bij de doelgroep ontstaan. Bij de verkoop/verhuur waren er geen toelatingseisen, ook niet voor de toekomstige doorverkoop. Het beheer van ruimten is geoutsourced aan een hospitalitymanager. Deze ingehuurde persoon is verantwoordelijk voor het beheer van de gemeenschappelijke ruimte en het organiseren van activiteiten in samenwerking met bewoners. De gemeenschappelijke ruimte is eigendom van een investeerder en in een 5-jarige lease verhuurd aan de bewoners. Bewoners betalen hiervoor een verhoogde VVE-bijdrage, vastgelegd in het koopcontract.

In het vrijesectorhuurgedeelte van LIFE en ParkEntree waren bewoners pas enkele maanden voor oplevering bekend. Hierdoor hebben zij niet kunnen meedenken in de ontwerpfase. Qua organisatie is alles in beheer bij de verhurende partij. Met een app kunnen bewoners contact met elkaar zoeken. Voor beide projecten zijn er geen toelatingseisen gesteld. In beide gevallen is de gemeenschappelijke ruimte eigendom van de investeerder. Daarmee bepaalt deze ook de inrichting en openingstijden. Vooral in coronatijd heeft dit discussies opgeleverd.

De commercieel georiënteerde ontwikkelaars van ParkEntree en LIFE richtten zich op een geïndividualiseerd product met technologie om het ouder worden comfortabeler te maken. Communaliteit wordt beheerd door een externe host en is een verplichtingsloze service. De ethos-georiënteerde professionals van Knarrenhof en de woningcorporatie in LIFE richtten zich op saamhorigheid door het instellen van woonparticipatie. De projecten onderscheiden zich door een verschillende benadering van de drie eigenschappen van gemeenschappelijk wonen: het creëren van een intentionele gemeenschap, enige invloed in het ontwerptraject en zelforganisatie van de eindgebruikers. De verschillende doelstellingen van de ontwikkelaars hebben geleid tot uiteenlopende woonproducten. Terwijl met deze producten min of meer hetzelfde wordt geadverteerd is de uitwerking op het functioneren van de gemeenschap zeer verschillend. Afbeelding 5 geeft dit onderscheid aan.

AFBEELDING 5



Conclusie

Nederland ondergaat de komende decenia een dubbele vergrijzing, waarbij ouderen worden geacht langer zelfstandig te blijven wonen. Hierdoor is er een groeiende vraag naar nieuwe woonvormen voor senioren, waarin gemeenschappelijkheid onderdeel is van het woonconcept. Commissie Bos becijferende dat er tenminste 70.000 extra geclusterde woningen nodig zijn. De terugtrekkende overheid legt voor het voorzien in woonhuisvesting een grote verantwoordelijkheid bij de markt. In dit onderzoek is de woontevredenheid van bewoners geanalyseerd op basis van drie gemeenschappelijke woonprojecten, ontwikkeld door profesionele partijen.

In dit onderzoek is eerst desk research gedaan naar drie gerealiseerde woonconcepten: Knarrenhof, ParkEntree & LIFE. Naast de verschillende context van de concepten (locatie, aantal woningen, eigenaarschap etcetera) kwamen ook verschillende ontwikkeltools naar boven bij het vormgeven van de gemeenschappelijkheid. Terwijl de drie projecten soortgelijke marketingtermen gebruikten, heeft het woontevredenheidsonderzoek laten zien dat de tevredenheid zeer uiteenlopend wordt ervaren. Bewoners hebben uiteenlopende redenen om naar de seniorenconcepten te verhuizen, al was de wens van een levensloopbestendige woning voor het merendeel doorslaggevend. Voor een kleine minderheid van 20% is gemeenschappelijk wonen dé belangrijkste verhuisreden. Hierbij moet worden opgemerkt dat de verschillen tussen de projecten groot zijn. Hoe belangrijker gemeenschappelijk wonen was bij de overweging om te verhuizen, hoe meer gemeenschappelijke voordelen werden ervaren, zoals meer contact met buren en meer wederkerige hulp.

De uiteenlopende verwachtingen en resultaten kunnen worden verklaard uit de verschillende ‘tools’ die ontwikkelaars hebben ingezet om een gemeenschap te creeëren. Een instroomselectie op basis van leeftijdseisen, motivatiebrief en/of interviews kunnen zorgen voor meer eenheid in verwachtingen. Extra toelatingseisen staan wel op gespannen voet met het (groter wordende) afzetrisico. Tijdens de ontwerpfase en in de beheerfase werd ook verschillend omgegaan met invloed van bewoners. Waar gemeenschappelijk wonen van origine wordt gekenmerkt door een hoge mate van invloed, zijn de opties beperkter. De twee projecten waarvan de eigenaar een investeerder is, maken gebruik van een ‘hospitaltymanager’, aan wie de gemeenschappelijke taken zijn geoutsourced. Dit geeft bewoners minder verantwoordelijkheden, maar daarmee ook minder invloed. Omdat

‘invloed’ één van de vier kenmerkende aspecten van gemeenschappelijkheid is, wordt hier minder gemeenschappelijkheid ervaren. Een belangrijke beperking die hierbij moet worden vermeld is de diverse contexten waarin deze projecten zijn ontstaan. In LIFE en ParkEntree had Covid-19 een aanzienlijke invloed op het groepsvormingsproces. Door de lockdown en de anderhalvemetersamenleving hebben er minder activiteiten en dus gemeenschapsvorming kunnen plaatsvinden. Anderzijds lag de verantwoordelijkheid van het beheer buiten handen van de bewoners, waardoor bewoners minder invloed hadden in het zelfstandig, veilig organiseren van activiteiten. Ook is het aantal casussen slechts drie. Meer vergelijkingsmateriaal in een gelijke context zal de rijkdom van dit onderzoek bevorderen.

Desalniettemin heeft dit onderzoek bijgedragen door op een exploratieve manier licht te schijnen op de marktontwikkeling van gemeenschappelijk wonen. De pionierende casussen laten zien dat de stijgende interesse van gemeenschappelijke woonconcepten voor 55+'ers een extra pull-factor kan zijn om de doorstroming op gang te brengen. Voor hen kan de marktontwikkeling veelbelovend zijn, doordat deze het aantal, de diversiteit en toegankelijkheid van nieuwe wooncepten vergroot. En juist senioren hebben niet allemaal de tijd om zelfstandig gemeenschappelijke woonprojecten te realiseren. Het centraalstellen van de bewonerstevredenheid leert dat tradionele ontwikkelaars vooral aandacht besteden aan een kwalitatieve woning en minder aan het ontwerpen van een gemeenschap. Een belangrijke kanttekening die hierbij moet worden geplaatst is de commercialisering van gemeenschappelijk wonen. Commerciële doelstelling van winstmaximalisatie kunnen wringen met de beginselen van gemeenschappelijk wonen, zoals invloed, eigenaarschap en verantwoordelijkheden. Een functionerende gemeenschap vraagt om een gedeelde intentie en een zekere mate van betrokkenheid. Concepten waarin samenwerking wordt gereduceerd tot een financiële transactie zullen waarschijnlijk niet de gewenste maatschappelijke meerwaarde opleveren. Gemeenschappelijk wonen is niet simpelweg te koop, maar vereist extra inspanningen van ontwikkelaars, eigenaren én bewoners.

Over de auteur

Joep Bastiaans werkt als junior projectontwikkelaar bij AM Gebiedsontwikkeling. Dit artikel schreef hij op basis van zijn afstudeerscriptie voor zijn masteropleiding Management in the Build Environment aan TU Delft. De volledige scriptie is te vinden in de online repository van de TU Delft onder de titel "Professional collaborative housing concepts for seniors".

LITERATUUR

- Arrigoitia, M. F., & Tummers, L. (2019). *Cohousing professionals as "middle-agents": Perspectives from the UK, USA and the Netherlands*. Built Environment, 45(3), 346–363. https://doi.org/10.2148/benv.45.3.346
- Anbo, (2019). *Uw woontoekomst: enquete*. Geraadpleegd op 5 juni 2020, van: https://www.anbo.nl/sites/default/files/content-files/woontoekomst_60.pdf
- Beck, A. F. (2020). *What Is Co-Housing? Developing a Conceptual Framework from the Studies of Danish Intergenerational Co-Housing*. Housing, Theory and Society, 37(1), 40–64. https://doi.org/10.1080/14036096.2019.1633398
- Commissie Toekomst zorg thuiswonende ouderen. (2020). *Oud en zelfstandig in 2030 Aangepast REISadvies*. Geraadpleegd op 21 september 2020, van: https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2020/06/30/oud-en-zelfstandig-in-2030-aangepast-reisadvies
- Czischke, D. (2018). *Collaborative housing and housing providers: towards an analytical framework of multi-stakeholder collaboration in housing co-production*. International Journal of Housing Policy, 18(1), 55–81. https://doi.org/10.1080/19491247.2017.1331593
- Glass, A. P. (2020). *Sense of community, loneliness, and satisfaction in five elder cohousing neighborhoods*. Journal of Women & Aging, 32(1), 3–27. https://doi.org/10.1080/08952841.2019.1681888
- Helamaa, A. (2019). From marginal to mainstream? *Analysing translations between the collaborative housing niche and the established housing sector in Finland*. Built Environment, 45(3), 364–381. https://doi.org/10.2148/benv.45.3.364
- Lang, R., Carriou, C., & Czischke, D. (2020). *Collaborative Housing Research (1990–2017): A Systematic Review and Thematic Analysis of the Field*. Housing, Theory and Society, 37(1), 10–39. https://doi.org/10.1080/14036096.2018.1536077
- McMillan, D. W., & Chavis, D. M. (1986). *Sense of community: A definition and theory. Journal of Community Psychology*, 14(1), 6–23. https://doi.org/10.1002/1520-6629(198601)14:1<6::AID-JCOP2290140103>3.0.CO;2-I
- Pirinen, A. (2016). *Concepts For and By the Elderly: From Subjects of Design to a Design Resource*. Journal of Housing For the Elderly Housing. https://doi.org/10.1080/02763893.2016.1224792

De impact van woningflippers op de woningmarkt

Dit onderzoek presenteert een analyse van de rol van woningflippers in de Nederlandse woningmarkt tussen 1993 en 2019, gemaakt in samenwerking met het kadaster. Op basis van een hedonisch prijsmodel en transactiedata van het kadaster onderzoek ik de relatie tussen woningflippers en transactieprijzen. Hoewel er een negatief sentiment is ontstaan rond woningflippers, is het de vraag wat precies de impact van deze investeerdersgroep op de woningmarkt is geweest. Het gemiddelde rendement van een geflipte woning is 7,81% hoger dan die van een niet geflipte woning en loopt op tot 12,43% als dit individu vijf of meer woningen heeft geflipt tussen 1993 en 2019. Het rendement is het hoogst in de vier grootste steden en neemt vanaf 2015 sterk toe.

Arjan de Leuw

Inleiding

De woningmarkt typeert zich als een kapitaalintensieve markt met een hoge schuldenlast (CBS, 2018; Haughwout, Lee, Tracy, and van der Klaauw, 2011; ONS, 2019), en domineert de financiële portfolio van huishoudens (Cox and Zwinkels, 2019). Het is onoverkomelijk dat deelname aan deze markt tot de belangrijkste financiële beslissing van een huishouden behoort, terwijl veel huishoudens onvoldoende kennis en ervaring hebben. Het is diezelfde markt waar onervaren huishoudens moeten concurreren met ervaren investeerders en moeten vertrouwen op makelaars en hypotheekadviseurs. Een van die investeerderstypes zijn woningflippers.

Het flippen van woningen is een investeringsstrategie met als doel om de woning binnen afzienbare tijd door te verkopen. De strategie vertrouwt op direct rendement door de woning te renoveren of onder marktwaarde te kopen en op indirect rendement door te speculeren op stijgende woningprijzen gedurende de eigendomsperiode. Hoewel er rondom woningflippers een negatief sentiment is ontstaan, kan deze groep zowel acteren als tussenpersoon of speculatieve investeerder.

In dit onderzoek wordt een vergelijking gepresenteerd tussen geflipte en niet-geflipte woningen in Nederland tussen 1993 en 2019. Ik presenteer de invloed op transactieprijzen van deze investeerdersgroep, de impact van ervaring en de ruimtelijke en dynamische kenmerken van woningflippers. Wat Nederland uniek maakt, is de vrijstelling van overdrachtsbelasting als de woning binnen zes maanden wordt doorverkocht. Dit maakt dat een woningflipper een sterke prikkel heeft om de woning binnen deze periode door te verkopen. Daartegenover staat dat niet elk individu die een woning binnen zes maanden doorverkoopt dit met een investeringsmotief doet. Deze groep wordt met behulp van unieke subject-ID's op twee manieren benaderd. De eerste benadering is om woningflippers te identificeren door te bepalen of het individu meer dan één woning bezat op het moment van de koop- of verkooptransactie van de flip. De tweede benadering is om woningflippers te identificeren op basis van het aantal woningen die dit individu heeft geflipt voor de koop- of verkooptransactie van de flip.

Literatuur

Uit de wetenschappelijke literatuur herleiden we dat woningflippers twee rollen aannemen in de woningmarkt. Ten eerste: als woningflippers speculeren op prijsappreciatie gedurende de eigendomsperiode dan draagt deze groep enkel bij aan prijsappreciatie en druk op de woningmarkt. Ten tweede: als woningflippers de woning renoveren en liquiditeit verschaffen aan huishoudens die dat op korte termijn nodig hebben, dan acteert de

groep als tussenpersoon en verhogen zij de liquiditeit en daarmee de efficiëntie in de woningmarkt (Bayer et al., 2011; Glaeser, 2013; Scheinkman & Xiong, 2003; Wright & Wong, 2014). Zoals we ook in deze publicatie zullen zien is de rol sterk afhankelijk van de stand van de woningmarkt (Bayer et al. 2011).

Om de economische rol te bepalen is het belangrijk de bron van het rendement vast te stellen. Een discount kan ontstaan door de aanhoudingskosten van de verkopende partij waardoor deze bereid is om de woning onder marktwaarde te verkopen. Denk bij aanhoudingskosten aan de hypotheek, consumptiewaarde en de mate waarin het belangrijk is om te verhuizen door bijvoorbeeld een scheiding of nieuwe baan (Glower et al., 1998). Hoe hoger de aanhoudingskosten, hoe meer de verkoper bereid is om de woning onder marktwaarde te verkopen. De aanhoudingskosten van de woningflipper zijn de kapitaalkosten. Zijn rendement ontstaat zodra de aanhoudingskosten van de woningflipper lager zijn dan die van de verkopende partij. Een belangrijk element hierin is dat de woningflipper minder haast heeft om de woning te verkopen dan de verkoper (Bayer et al., 2011).

Een premium ontstaat op twee manieren. Ten eerste door (esthetische) renovatie gedurende de eigendomsperiode (Bayer et al., 2011; Depken et al., 2009). Ten tweede speculeren woningflippers op een prijsappreciatie gedurende de eigendomsperiode en richten zij hun pijlen op die gebieden waar de prijsappreciatie het hoogst is. Dit kan bijdragen aan een toename in lokale woningprijzen en speculatieve bubbels (Glaeser, 2013; Scheinkman & Xiong, 2003).

De bevindingen in het buitenland zijn als volgt. Het nettorendement van geflipte woningen in Las Vegas tussen 1994 en 2004 is 20% hoger dan die van niet-geflipte woningen in diezelfde periode en voornamelijk gerelateerd aan prijsappreciatie (Depken et al., 2009). Na de piek in 2004 neemt dit rendement af tot nabij nul in 2007. Voor de woningmarkt in Los Angeles tussen 1988 en 2009 is de discount 5,8% en de premium 5,4% voor geflipte woningen en het rendement is positief gerelateerd aan ervaring (Bayer et al. 2011). Voor de woningmarkt in Chicago vinden Lee en Choi (2011) een rendement tot 17,3% hoger dan die van niet-geflipte woningen. Zij concluderen dat de groep beleggers sterk heeft bijgedragen aan prijsappreciatie. Hierbij moet wel de kanttekening worden gemaakt dat de eigendomsperiode die geïnterpreteerd wordt als een flip in elk van de publicaties langer is dan de zes maanden in dit onderzoek.

Methode

Om het effect van flippers op transactieprijzen te meten wordt een hedonisch fixed-effectsmodel toegepast in lijn met Rosen (1974) en Depken et al. (2009):

$$In(P_{ijt}) = \alpha + \beta_1 W_{it} + \beta_2 Y_t + \beta_3 X_j + \beta_4 Z_{it} + \theta BF_{it} + \phi SF_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Waarbij P_{ijt} de transactieprijs is voor woning i op locatie j op transactiedatum t; W_{it} een vector voor woningeigenschappen oppervlak, bouwjaar en woningtype; Y_t een vector voor jaar-dummies; X_j een vector voor Corop-dummies; Z_{jt} een interactie tussen Y_t en X_j[1]; BF_{it} is een dummy die de waarde van 1 neemt als woning i wordt gekocht op moment t door een individu die op dat moment meer dan één woning bezat en binnen zes maanden is doorverkocht; SF_{it} is een dummy die de waarde van 1 neemt als diezelfde woning i binnen zes maanden wordt verkocht; en ε_{it} de residuele waarde. α, β_1, β_2, β_3, β_4, θ en ϕ zijn de parameters. Met behulp van BF_{it} (SF_{it}) wordt een schatting gemaakt van de invloed op de woningprijs als een flipper de woning koopt of verkoopt. Het verschil tussen beide is de bovengrens van het gemiddelde rendement van woningflippers, omdat niet kan worden gecorrigeerd voor investeringen in de woning gedurende de eigendomsperiode.

Om de invloed van ervaring te meten wordt BF_{it} en SF_{it} vervangen voor E_{it} en F_{it}. Ik definieer drie ervaringsniveaus: geen of 1 geflipte woning, 2 tot 4 geflipte woningen en 5 of meer geflipte woningen.

$$In(P_{ijt}) = \alpha + \gamma_1 W_{it} + \gamma_2 Y_t + \gamma_3 X_j + \gamma_4 Z_{jt} + \eta E_{it} + \lambda F_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Waarbij E_{it} een vector is voor de drie ervaringsdummies die de waarde van 1 nemen afhankelijk van de flip-ervaring van het individu voordat de aankooptransactie van woning i op moment t plaatsvond, met als voorwaarde dat de woning binnen zes maanden is doorverkocht. F_{it} is een vector van de drie ervaringsdummies die de waarde van 1 nemen afhankelijk van de flip-ervaring van het individu voordat de verkooptransactie van woning i op moment t plaatsvond, met als voorwaarde dat de eigendomsperiode niet langer dan zes maanden is geweest. Een flip-ervaring wordt gedefinieerd als een individu dat eerder een woning korter dan zes maanden in bezit heeft gehad.

Data

De dataset bevat in totaal 4,344,673 particuliere woningtransacties tussen 1993 en 2019 van het kadaster (tabel 1) en is gematcht met het BAG-register voor woningeigenschappen. Een nadeel van de dataset is dat deze enkel transacties door natuurlijke personen bevat met als gevolg dat alle flippers die als een andere entiteit opereren niet zijn meegenomen in dit onderzoek.

Het aantal transacties per eigendomsperiode is weergegeven in tabel 1. In totaal zijn er 56,293 (1,3%) transacties met een eigendomsperiode korter dan 6 maanden. Jansen et al. (2008) verwijderen deze transacties omdat deze leiden tot een opwaartse bias. Juist deze transacties staan centraal in dit onderzoek. Van de geflipte woningen bevindt zich 32% in de vier grootste gemeenten, 34% in de overige veertig grootste gemeenten en 34% in de overige gemeenten (figuur 1). Merk op dat er een duidelijke afname is na een eigendom-

TABEL 1 ▸ EIGENDOMSPERIODE VAN HERHAALDE VERKOPEN

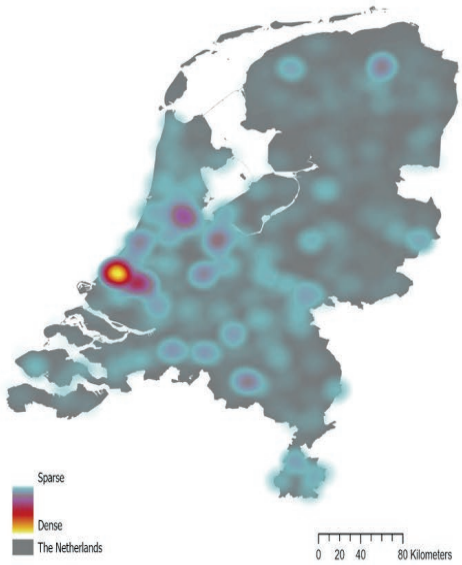
Maanden	Frequentie	Percentage	Cumulatief
0	12,293	0.7	0.7
1	4,689	0.3	1.0
2	6,261	0.4	1.3
3	6,561	0.4	1.7
4	6,312	0.4	2.1
5	9,183	0.5	2.6
6	10,994	0.6	3.2
7	2,469	0.1	3.3
8	3,446	0.2	3.5
9	4,402	0.3	3.8
10	4,937	0.3	4.1
11	5,732	0.3	4.4
12	6,611	0.4	4.8
13	6,950	0.4	5.2
14	7,428	0.4	5.6
15	8,015	0.5	6.0
16	8,428	0.5	6.5
17	9,089	0.5	7.0
18	9,424	0.5	7.6
19	10,189	0.6	8.2
20	10,547	0.6	8.8
21	10,926	0.6	9.4
22	11,440	0.7	10.0
23	11,874	0.7	10.7
24	12,932	0.7	11.4
24+	1,556,916	88.6	100.0
Totaal	1,758,048	100	

TABEL 2 ▸ BESCHRIJVENDE STATISTIEKEN

	Alle transacties			Geflipte woningen		
	N	Gemid-delde	Std. Deviatie	N	Gemid-delde	Std. Deviatie
Transactieprijs	4,344,673	193,007.1	109,714.6	9,590	156,851.2	113,408.8
Aantal vierkante meter	4,344,673	117.4	42.1	9,590	100.9	48.6
Bouwjaar	4,344,673	1,963.9	46.2	9,590	1,944.5	68.1
Transactiejaar	4,344,673	2,005.9	7.7	9,590	2,005.6	7.6
Dummy appartement	4,344,673	0.2	0.4	9,590	0.6	0.5
Dummy rijwoning	4,344,673	0.3	0.5	9,590	0.2	0.4
Dummy hoekhuis	4,344,673	0.1	0.3	9,590	0.1	0.2
Dummy twee-onder-een-kap	4,344,673	0.1	0.3	9,590	0.1	0.2
Dummy vrijstaand	4,344,673	0.1	0.3	9,590	0.1	0.3
4 grootste gemeenten	4,344,673	0.9	0.3	9,590	0.7	0.5
40 grootste gemeenten	4,344,673	1.4	0.7	9,590	1.0	0.8
Buy-side flip dummy	4,344,673	0.0	0.0	9,590	0.1	0.2
Sell-side flip dummy	4,344,673	0.0	0.0	9,590	1.0	0.0
Valid N (listwise)	4,344,673			9,590		

speriode van zes maanden. Slechts 9,590 van deze transacties zijn gedaan door individuen die op dat moment een of meer woningen bezaten.

FIGURE 1 ▸ POINT DENSITY ANALYSE VAN HET AANTAL GEFLIPTE WONINGEN TUSSEN 1993 EN 2019



De beschrijvende statistieken van geflipte en niet-geflipte woningen zijn gepresenteerd in tabel 2. De gemiddelde transactieprijs van geflipte woningen is 18,3 procentpunt lager dan die van niet geflipte woningen. Geflipte woningen zijn gemiddeld tien jaar eerder gebouwd en appartementen worden vaker geflipt dan andere woningtypen.

Resultaten

Tabel 3 toont de resultaten van vergelijking 1 voor alle gemeenten, de G40 en de G4 tussen 1993 tot 2019. De coëfficiënten zijn zowel econometrisch als economisch significant en worden als volgt geïnterpreteerd. Een geflipte woning wordt in verhouding tot een niet-geflipte woning met een gemiddelde discount van 17,28% (=($exp^{(-0.190)}$-1)×100) gekocht en verkocht tegen een discount van 9,47%. Het verschil tussen beide geeft aan dat de bovengrens van het gemiddelde rendement van een woningflipper 7,81% hoger is dan van een niet geflipte woning. Voor de G40 en G4 is dit rendement respectievelijk 7,6%, (0,21 procentpunt lager) en 10,7% (2,89 procentpunt hoger).

Dit rendement kan aan de hand van de bestaande literatuur als volgt worden verklaard. De

TABEL 3 ▸ REGRESSIERESULTATEN VOOR VERGELIJKING 1

ln(transactieprijs)	(1) Alle transacties	(2) G40	(3) G4
Buy flip dummy	-0.190*** (0.003)	-0.162*** (0.005)	-0.243*** (0.006)
Sell flip dummy	-0.099*** (0.003)	-0.076*** (0.005)	-0.115*** (0.006)
Intercept	8.909*** (0.010)	8.765*** (0.012)	8.385*** (0.009)
Controle variabelen: woningeigenschappen	JA	JA	JA
Locatie and tijd fixed effects	JA	JA	JA
Interactie tussen locatie en tijd fixed effects	JA	JA	JA
Observaties	4,344,673	2,007,153	530,999
Adj. R-squared	0.72	0.763	0.73

Noot: de afhankelijke variabele is de ln(transactieprijs). De Standaardfouten staan tussen haakjes.
De locatie en tijd fixed effects bestaan uit 31 dummies voor elke COROP-regio en 26 dummies voor elk transactiejaar.
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

TABEL 4 ▸ REGRESSIERESULTATEN VOOR VERGELIJKING 2

ln(transactieprijs)	(4) Alle transacties	(5) G40	(6) G4
Bought 0-1 flipped houses	-0.168*** (0.003)	-0.143*** (0.005)	-0.214*** (0.006)
Bought 2-4 flipped houses	-0.403*** (0.013)	-0.302*** (0.019)	-0.441*** (0.022)
Bought >4 flipped houses	-0.363*** (0.013)	-0.257*** (0.016)	-0.462*** (0.024)
Sold 0-1 flipped houses	-0.085*** (0.003)	-0.072*** (0.005)	-0.095*** (0.007)
Sold 2-4 flipped houses	-0.207*** (0.011)	-0.148*** (0.017)	-0.170*** (0.018)
Sold >4 flipped houses	-0.199*** (0.011)	-0.075*** (0.015)	-0.263*** (0.019)
Intercept	8.910*** (0.010)	8.766*** (0.012)	8.386*** (0.009)
Controle variabelen: woningeigenschappen	JA	JA	JA
Locatie and tijd fixed effects	JA	JA	JA
Interactie tussen locatie en tijd fixed effects	JA	JA	JA
Observaties	4,344,673	1,389,745	530,999
Adj. R-squared	0.720	0.763	0.730

Noot: de afhankelijke variabele is de ln(transactieprijs). De Standaardfouten staan tussen haakjes. De referentiegroep zijn alle individuen die geen woning hebben geflipt tussen 1993 en 2019. De locatie en tijd fixed effects bestaan uit 31 dummies voor elke COROP-regio en 26 dummies voor elk transactiejaar.
p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

discount waartegen de woning wordt gekocht ontstaat doordat de verkopende partij hogere aanhoudingskosten heeft dan de kopende partij, waardoor dit individu bereid is de woning onder marktwaarde te verkopen (Bayer et al., 2011; Depken et al., 2009; Glower et al., 1998). Bijvoorbeeld gedwongen verkoop door financiële problemen of een noodgedwongen verhuizing door werk of scheiding. Om de overdrachtsbelasting te omzeilen wordt de woning vervolgens binnen zes maanden tegen opnieuw een discount verkocht. Het zijn mogelijk de woningflippers die in het bijzonder in staat zijn om woningen te identificeren die potentieel onder marktwaarde kunnen worden verkregen. Een tweede verklaring kan zijn dat de woning gedurende de eigendomsperiode (esthetisch) gerenoveerd wordt. Hiervoor kan in de huidige dataset niet worden gecontroleerd.

Ervaring

In het verlengde van de bovenstaande resultaten is onderzocht of er heterogeniteit is tussen flippers op basis van het ervaringsniveau onder de aanname dat individuen met eerdere flip-ervaring dit met een investeringsmotief doen. De resultaten per ervaringsniveau voor alle gemeenten tussen 1993 en 2019 zijn in tabel 4 weergegeven (vergelijking 2). Zoals eerder benoemd wordt het ervaringsniveau gemeten aan de hand van het aantal woningen die een subject heeft geflipt vlak voordat de transactie plaatsvond. De discount in de kooptransactie in verhouding tot niet-geflipte woningen is 15,4% bij geen of één woning, 33,2% bij twee tot vier woningen en 30,5% als het individu vijf of meer woningen heeft geflipt. De discount in de verkooptransactie in verhouding tot niet-geflipte woningen is 8,1% bij geen of één woning, 18,7% bij twee tot vier woningen en 18,0% als het individu vijf of meer woningen heeft geflipt.

Deze exercitie is herhaald voor de G40 en G4 in model 5 en 6. Om enig overzicht te bewaren zijn de rendementen per ervaringsniveau en ruimtelijk niveau samengevat in tabel 5. Merk op dat dit het verschil is tussen het rendement van geflipte en niet-geflipte woningen, waarin gecontroleerd is voor woningeigenschappen, locatie en tijd, maar niet gecontroleerd is voor investeringen in de woning gedurende de eigendomsperiode. Er zijn drie patronen zichtbaar. Ten eerste is het rendement van individuen zonder ervaring lager dan die van woningflippers met een of meer ervaringen. Ten tweede zijn de rendementen in de G40 lager en in de G4 hoger in verhouding tot alle gemeenten. Ten derde is met uitzondering van de G40 het rendement lager als een individu vijf of meer woningen heeft geflipt in verhouding tot individuen die twee tot vier woningen hebben geflipt. Een mogelijke verklaring is dat flippers het totale rendement maximaliseren door meer woningen te flippen tegen een lager rendement per woning.

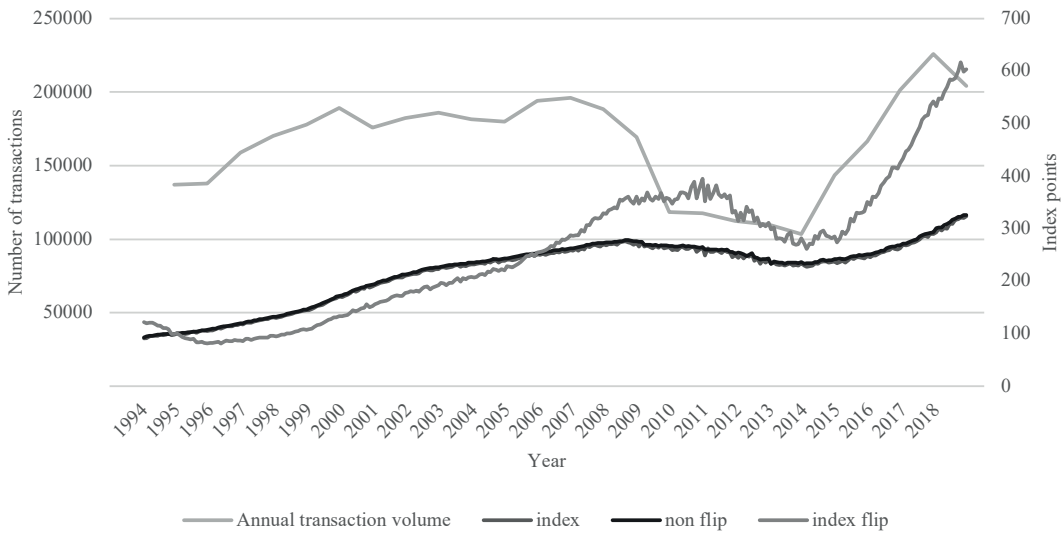
Dynamische dimensie

De bovenstaande resultaten meten het gemiddelde voor de totale periode, terwijl er verschillen kunnen zijn in perioden van hoog- en laagconjunctuur (Depken et al., 2009; Bayer et al., 2011; and Lee and Choi, 2011). Figuur 2 toont een prijsindex tussen 1994 en 2018 voor geflipte woningen, niet-geflipte woningen en alle woningen op basis van een repeat sales-model. Tussen 1994 en 2006 is de flip-index, hoewel het verschil afneemt, lager dan de index van niet-geflipte woningen. Na 2006 is er een scherpe toename tot 2011. Hierna volgt een

TABEL 5 ▸ VERSCHIL IN HET RENDEMENT TUSSEN EEN GEFLIPTE WONINGEN EN EEN NIET-GEFLIPTE WONING VOOR VERSCHILLENDE ERVARINGSNIVEAUS

	Alle gemeenten	G40	G4
Flipped 0-1 houses	7.29%	6.44%	10.21%
Flipped 2-4 houses	14.42%	12.25%	20.01%
Flipped 5 or more houses	12.43%	15.39%	13.87%

FIGUUR 2 ▸ TRANSACTIEVOLUME EN PRIJSINDEX TUSSEN 1994 EN 2018, BASISJAAR 1995



dalende trend tot 2015 waarna de flip-index sterk toeneemt. Een tweede observatie is dat de index van geflipte en niet-geflipte woningen nagenoeg gelijk is. Dit kan verklaard worden doordat 1,56% van de transacties een eigendomsperiode korter dan zes maanden heeft.

Bestaande literatuur erkent dat woningflippers acteren als tussenpersoon in perioden waarin de liquiditeit laag is en als speculatieve investeerders die hopen te profiteren van toenemende woningprijzen. Een theorie is, in lijn met Bayer et al. (2011), dat in tijden van laagconjunctuur het de woningflippers zijn die de liquiditeit in de woningmarkt verhogen en bijvoorbeeld kunnen voorkomen dat een woning via een executieverkoop wordt verkocht. In tijden van hoogconjunctuur nemen woningflippers een meer speculatieve rol aan en hopen te profiteren van een toename in woningprijzen en dragen vanuit deze rol bij aan de druk op de woningmarkt. Dit zou verklaren waarom de flipindex beter presteert in de financiële crisis dan de totale index en de index sterk toeneemt vanaf 2015.

Discussie

De sleutelvraag in dit verkennend onderzoek is wat de economische rol van woningflippers precies is. Hoewel bestaande literatuur vaak vergaande conclusies verbindt aan de rol van woningflippers, is het aandeel van de transacties met een investeringsmotief waarbij binnen zes maanden wordt doorverkocht zeer beperkt en is de index van niet-geflipte woningen nagenoeg gelijk aan de totale index. Daartegenover staat wel dat woningflippers gemiddeld genomen een sterke positieve invloed hebben op transactieprijzen. Deze relatie versterkt vanaf 2015 en ervaren flippers halen een hoger rendement dan onervaren flippers. Ook profiteerden flippers van de vrijstelling van de overdrachtsbelasting, terwijl deze vrijstelling niet bedoeld is voor investeerders.

Er zijn drie onderzoeksrichtingen die nader uitgewerkt worden. Ten eerste is het huidige rendement niet gecorrigeerd voor investeringen die zijn gedaan gedurende de eigendomsperiode. De gepresenteerde rendementen zijn dus de bovengrens van het daadwerkelijk gemaakte rendement. Een start zou zijn om de transactiedata te matchen met NVM-data die een onderhoudsindicator bevatten. Ten tweede zijn de geflipte woningen nu

vergeleken met woningen die na zes maanden zijn verkocht. Een betere controlegroep zouden de woningen zijn met een eigendomsperiode van 6 tot 12 maanden. Ten derde kan op basis van het huidige model niet worden vastgesteld of flippers lokaal wel een impact hebben op prijsappreciatie en speculatieve bubbels. Aangezien flippers zich sterk concentreren in stedelijk gebied is het relevant om te onderzoeken of flippers op wijkniveau wel bijdragen aan speculatieve bubbels en prijsappreciatie.

Vanaf 2021 geldt dat investeerders ongeacht de eigendomsperiode geen vrijstelling van de overdrachtsbelasting genieten en is deze verhoogd naar 8% voor investeerders (Rijksoverheid, 2021). Dit leidt er in potentie toe dat flippen als strategie onaantrekkelijk is geworden. Een wenselijke ontwikkeling, als uit toekomstig onderzoek blijkt dat flippers in een hoogconjunctuur lokaal bijdragen aan prijsappreciatie en speculatieve bubbels. Daartegenover staat dat investeerders, onder wie flippers, door dit beleid niet of minder de kans krijgen om deel te nemen aan de woningmarkt om de liquiditeit en doorstroming in de woningmarkt te vergroten.

Over de auteur

Arjan de Leuw is analist bij De Nederlandsche Bank. Dit artikel is gebaseerd op zijn afstudeeronderzoek als Master of Science in Real Estate Studies.

VOETNOOT

1 Merk op dat met Y_t en X_j gecontroleerd wordt voor respectievelijk de time- en location-fixed effects op jaar- en COROP-niveau. Met Z_{jt} wordt gecontroleerd voor location-fixed effects die veranderen door de tijd heen.

REFERENTIES

- Bayer, P., Geissler, C., Mangum, K. & Roberts, J. W. (2011). Speculators and Middlemen: The Strategy and Performance of Investors in the Housing Market. *NBER working paper. Duke University Georgia, State University working paper 16784*.
- CBS (2018). *Vermogen huishoudens bijna 10 procent hoger in 2016*. Retrieved on may 12, 2019 from https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2018/06/vermogen-huishoudens-bijna-10-procent-hoger-in-2016. Central Bureau of Statistics.
- Cox, R., Zwinkels, R.C.J. (2019). Mortgage insurance adoption in the Netherlands. *Real Estate Economics* 47(4), 977-1012.
- Depken, C. A. H., Hollans, H. & Swidler, S. (2009). An Empirical Analysis of Residential Property Flipping. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 39(3), 248-263.
- Glaeser, E.L. (2013). A Nation of Gamblers: Real Estate Speculation and American History. *American Economic Review: papers & Proceedings*, 103(3), 1-42.
- Glower, M., Haurin, D.R. & Hendelshott, P.H. (1998). Selling Time and Selling Price: The Impact of Seller Motivation. *Real Estate Economics*, 26, 719-740.
- Haughwout, A., Lee, D., Tracy, J. & van der Klaauw, W. V. D. (2011). *Real Estate Investors, the Leverage Cycle, and the Housing Market Crisis*. Federal Reserve Bank of New York Staff Reports 514.
- Jansen, S. J. T., de Vries, P., Coolen, H. C. C. H., Lamain, C. J. M. & Boelhouwer, P. J. (2008). Developing a House Price Index for The Netherlands: A Practical Application of Weighted Repeat Sales. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 37(2), 163-186.
- Lee, J. M. & Choi, J. W. (2011). The Role of House Flippers in a Boom and Bust Real Estate Market. *The Journal of Economic Asymmetries*, 8(2), 91-109.
- ONS (2018). *Household debt in Great Britain: April 2016 to March 2018*. Retrieved on February 05, 2020 from https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/personalandhouseholdfinances/incomeandwealth/bulletins/householddebtingreatbritain/april2016tomarch2018. Office for National Statistics.

- Rijksoverheid (2021). *Vrijstelling overdrachtsbelasting woningkopers tot 35 jaar*. Retrieved on February 17, 2022 from https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/huis-kopen/vrijstelling-overdrachtsbelasting.
- Rosen, S. (1974). Hedonic Prices and Implicit Markets: Product Differentiation and Pure Competition. *Journal of Political Economy*, 82(1), 34-55.
- Scheinkman J.A., Xiong, W. (2003). Overconfidence and Speculative Bubbles. *Journal of Political Economy*, 111(6).
- Wright, R., Wong, Y. (2014). Buyers, Sellers, and Middlemen: Variations on Search-Theoretic Themes. *International Economic Review*, 55(2).

Talent als voorwaarde voor succesvolle science parks

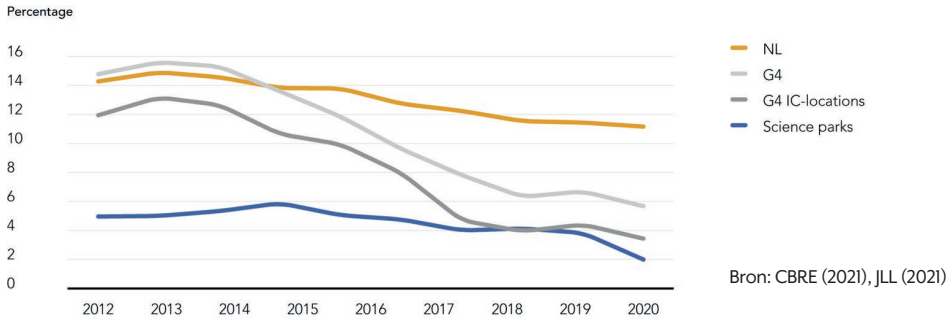
Op 20 mei 2021 organiseerde de Vereniging van Onroerend Goed Onderzoekers Nederland (VOGON) de studieochtend 'Science parks: vastgoedconcept of instrument voor innovatiebevordering?' Dit artikel is een verslag van deze online bijeenkomst. De sprekers benaderden het vraagstuk vanuit zowel praktisch als academisch oogpunt.

Benny Ng, Olle Overbosch, Mathijs Pronk, Martijn Smit

Science park-vastgoed

Volgens Olle Overbosch is er een aantal kenmerken dat weergeeft waarom het interessant is als institutionele partij te beleggen in science parks. Een onderscheidend kenmerk is de leegstand op Nederlandse science parks. Ten opzichte van de Nederlandse kantorenmarkt, waaronder de Intercity-locaties in de vier grote steden, is deze over een lange periode en op stabiele wijze relatief laag (figuur 1) terwijl er over deze periode veel voorraad is toegevoegd, anders dan de reguliere kantorenmarkt. Dit creëert beleggingsmogelijkheden. Een belangrijke driver hiervan is de sterke banengroei op science parks, geschraagd door de langer lopende overgang van traditionele activiteiten als landbouw en de maakindustrie naar kennisgedreven activiteiten als zakelijke dienstverlening en R&D (figuur 2).

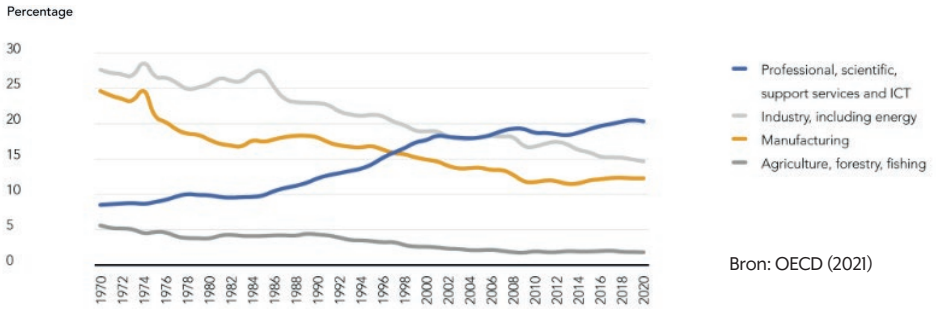
FIGUUR 1 ▸ LEEGSTAND OP TOP 10 SCIENCE PARKS* VS DE NEDERLANDSE KANTORENMARKT



Bron: CBRE (2021), JLL (2021)

* Dit zijn: Amsterdam Science Park, Brightlands Chemelot Campus, Campus Groningen, High Tech Campus Eind-hoven, Kennispark Twente, Leiden Bio Science Park, TU Delft Campus, TU Eindhoven Campus, Utrecht Science Park en Wageningen Campus

FIGUUR 2 ▸ AANDEEL VAN VERSCHILLENDE SECTOREN IN NL ECONOMIE



Bron: OECD (2021)

Science parks en innovatiedistricten

Volgens Mathijs Pronk zijn er globaal drie schaalniveaus te onderscheiden rondom innovatieomgevingen. Op het hoogste niveau heb je het ecosysteem dat alle bedrijfs- en clusterontwikkeling faciliteert en als voedingsbodem dient voor succesvolle science parks of innovatiedistricten. Clusters kunnen niet floreren zonder een ecosysteem, maar wél zonder science park. Zonder een levendig cluster, dat functioneert met de juiste ecosysteemelementen, kunnen innovatieomgevingen niet succesvol zijn. Pronk onderschrijft de aantrekkingskracht van de Nederlandse campussen en science parks. In de afgelopen jaren zie je dat zowel het aantal bedrijven als het aantal arbeidsplaatsen sterker is gegroeid op de campussen dan elders in dezelfde gemeenten.

Langzamerhand ziet Pronk ook een verschuiving binnen het campusconcept richting innovatiedistrict, waarbij deze omgevingen multifunctioneler en een onderdeel worden van de stad. Dergelijke plekken zijn veelal rijk aan:

1. economische assets als innovatieve bedrijven en instellingen,
2. fysieke assets als werklocaties, infrastructuur en openbare ruimte en
3. netwerkassets als community building, ontmoetingsplekken, etcetera.

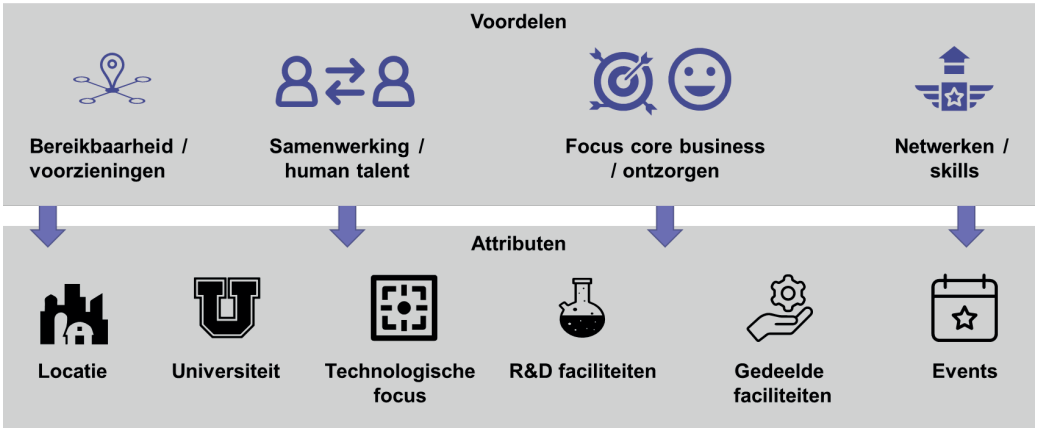
Samenwerking en kruisbestuiving komen op gang door te innoveren zowel binnen als buiten de organisatie. Deze wijze van innoveren wordt ook wel 'open innovatie' genoemd.

De aantrekkingskracht van steden voor talent speelt natuurlijk een belangrijke rol voor bedrijven. Concluderend kunnen vernieuwende innovatie-omgevingen als katalysator dienen voor innovatie en stedelijke ontwikkeling. Daarnaast moet er onderscheid worden gemaakt tussen ecosysteem- en vastgoedontwikkeling. Denk hierbij aan de ene kant aan 'software', zoals community building en business development en aan de andere kant aan 'hardware', waarbij de nadruk ligt op vastgoedontwikkeling, exploitatie en site management.

Vraaggerichte science parks

Academisch onderzoek naar de effectiviteit van science parks is vaak aanbodgedreven, waarbij science parks als homogene groep worden gezien. Het promotieonderzoek van Benny Ng benadert science parks juist uit een vraaggericht perspectief. In zijn onderzoek houdt hij rekening met de locatievoorkeuren van huurders op Nederlandse science parks. Volgens deze huurders zijn het behalen van economische voordelen, zoals toegang tot talent en verhoogde sales, het belangrijkst voor hen, gevolgd door netwerkvoor-

FIGUUR 3 ▸ CONFIGURATIE VAN SCIENCE PARKS



Bron: Ng (2020)

delen en als laatste innovatievoordelen. Als je kijkt naar de verschillende typen bedrijven valt op dat zowel jonge als volwassen technologische bedrijven zich vooral op science parks vestigen voor kennisdelen, samenwerken en kostenbesparing. De configuratie van science parks bestaat uit een breed palet aan attributen die door huurders geassocieerd worden met diverse voordelen (figuur 3). Het promotieonderzoek toont verder aan dat bedrijven die al op een science park zijn gevestigd, de nabijheid van een universiteit meer waarderen dan bedrijven elders.

Nader onderzoek laat zien dat corporate science parks beter in staat zijn om bedrijven lang vast te houden dan universitaire science parks. Over de onderzochte periode van zeven jaar ligt de gemiddelde verblijfsduur van bedrijven op universitaire science parks rond 4,5 jaar en bij corporate science parks rond 6 jaar. Wat hier verder opvalt is dat bedrijven jonger dan 5 jaar eerder van universitaire science parks vertrekken dan op corporate science parks. Vaak worden corporate science parks, zoals de High Tech Campus Eindhoven, net op een andere manier geëxploiteerd dan bijvoorbeeld een TU/e Campus. Het lijkt erop dat het type science park elk op een andere wijze bijdraagt aan de activiteiten van bedrijven. Jonge bedrijven hebben vooral baat bij het vestigen op een universitair science park, waarbij exploreren - ontwikkelen van nieuwe ideeën en het uitbouwen van het netwerk - belangrijker is dan exploiteren. Voor bedrijfsuitbreiding lenen zich in veel gevallen corporate science parks beter, waar over het algemeen meer ruimte is voor bedrijven. Binnen de literatuur komt naar voren dat er allerlei zaken denkbaar zijn, waarmee men bedrijven wellicht langer kan binden. Vaak genoemde lock-in-effecten zijn bijvoorbeeld talent, netwerken met soortgelijke bedrijven en toegang tot kritische faciliteiten en diensten (zie bijvoorbeeld Van der Borgh et al., 2012).

Aanjaagplekken van innovatie?

Martijn Smit werpt een kritische blik op de vraag of science parks aanjagers zijn van innovatie. Volgens hem zijn er allerlei voordelen te bedenken voor science parks, denk aan bijvoorbeeld kennisuitwisselingen, imagovoordelen en economische vooruitgang. Tegelijkertijd zijn er vier mogelijke redenen waarom science parks níet werken. Allereerst is co-locatie niet de enige voorwaarde voor het ontstaan van netwerken. Andere manieren van netwerkvorming zijn bijvoorbeeld jeugdvrienden, (oud)collega's of andere relaties. Enkel fysieke nabijheid is onvoldoende, ook andere dimensies kunnen kennisuitwisseling belemmeren. Denk daarbij aan de cognitieve, organisatorische, sociale of institutionele nabijheid. De co-locatie tussen commerciële en publieke partijen zal niet direct leiden tot kennisuitwisseling door het verschil in doelstelling en gebruiken.

Vervolgens blijft het onbekend op welke afstand nuttige interacties plaats kunnen vinden. Vaak is afstand afhankelijk van de schaalgrootte en blijft de vraag op welk schaalniveau spontane ontmoetingen plaatsvinden die wellicht kunnen leiden tot samenwerkingen. Door Covid-19 werken veel mensen vanuit huis en dit maakt het nabijheidsvraagstuk zeer actueel. Blijven spontane ontmoetingen belangrijk voor samenwerken of zullen we straks de digitale snelweg blijven opzoeken en grotendeels thuiswerken? Momenteel lijkt er in de internationale bedrijvengemeenschap geen consensus te zijn over de gewenste mate van thuiswerken. Aan het begin van de pandemie neigde het nogal naar relatief veel thuiswerken, terwijl momenteel een hybride variant vaker wordt geopperd met deels thuis en op kantoor. Daarnaast zijn het juist technologiemultinationals die graag fysiek willen clusteren, zoals de Apple- en Google-campussen, waardoor fysieke interactie wellicht niet noodzakelijk is, maar zeker gewenst.

Ten derde lijkt het sterke selectie-effect op science parks ook te suggereren dat er sprake is van "picking the winners". De sterke groei op science parks zou te verklaren zijn uit de selectie van de betere start-ups en interessantere sectoren. Een nadeel hiervan is dat deze filtering vaak is gebaseerd op het verleden, waardoor nieuwe, spontane combinaties lastiger van de grond komen.

Tenslotte is het succes van innovatielocaties afhankelijk van werknemers of talent. Daardoor is het vooral interessant om te kijken naar de plekken waar mensen graag willen wonen. Waar mensen clusteren, zullen bedrijven volgen (zie bijvoorbeeld Hoogstra et al., 2017 voor een meta-analyse rondom onderzoeken naar 'jobs follow people'). Concluderend vraagt Smit zich af of een science park een noodzakelijke interventie is. Gezien de risico's voor overheden van voorinvesteringen blijft de vraag of de interactie tussen bedrijven ook spontaan kan ontstaan.

Over de auteurs

De studieochtend over science parks werd voorgezeten door **Olle Overbosch**, fund manager ASR Dutch Science Park Fund bij a.s.r. real estate. Aan het woord kwamen: **Mathijs Pronk**, principal consultant bij Buck Consultants International, **Benny Ng**, researcher bij a.s.r. real estate en **Martijn Smit**, universitair docent aan de Universiteit Utrecht.

LITERATUUR

- CBRE ERIX (2021). betaalde bron
- Hoogstra, G.J., van Dijk, J. and Florax, R.J.G.M. (2017). Do jobs follow people or people follow jobs? A meta-analysis of Carlino–Mills studies. Spatial Economic Analysis, 12(4), 357–378. https://doi.org/10.1080/17421772.2017.1340663
- JLL (2021). betaalde bron
- Ng, W. K. B. (2020). Demand-driven science parks: the perceived benefits and trade-offs of tenant firms with regard to science park attributes. Technische Universiteit Eindhoven.
- OECD (2021). Value added by activity. https://data.oecd.org/natincome/value-added-by-activity.htm
- Van Der Borgh, M., Cloodt, M. and Romme, G. L. (2012). Value Creation by Knowledge-Based Ecosystems: Evidence from a Field Study. R&D Management, 42(2), 150–169. https://doi.org/10.1111/j.1467-9310.2011.00673.x.

Deze uitgave wordt mede mogelijk gemaakt door:

AlterA

ORTEC FINANCE

a.s.r. real estate

Rabobank Rabo Real Estate Finance

CUSHMAN & WAKEFIELD

REDEVCO

AMVEST

nsi