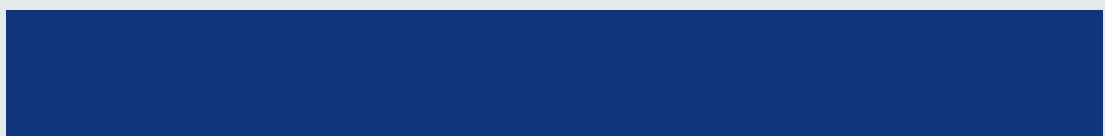


Rapport

De woonbehoefte anders benaderd

NEPROM, IVBN en WoningBouwersNL



De woonbehoefte anders benaderd



NEPROM, IVBN en WoningBouwersNL

Datum 9 maart 2026

Opdrachtgever: NEPROM, IVBN en WoningBouwersNL

Contactpersoon: Jannes van Loon (WoningBouwersNL)
Fahid Minhas (NEPROM)
Raymond Vlieland (IVBN)

Nadere inlichtingen: Bob Witjes; bob.witjes@rigo.nl
André Buys; andre.buys@rigo.nl
Perry Hoetjes; perry.hoetjes@rigo.nl

Projectnummer: P50760



RIGO is lid van de Vereniging voor Beleidsonderzoek (VBO) en gecertificeerd volgens ISO 9001:2015

WWW.RIGO.NL | DE RUIJTERKADE 112-C AMSTERDAM | IBAN NL 14 INGB 0002903851 | T 020 522 11 11
INFO@RIGO.NL | POSTBUS 2805 1000 CV AMSTERDAM | BTW NR NL 0092.84.461.B.01 | KVK 33227618



Inhoud

Samenvatting	1
1 Inleiding	4
2 Modelmatige onderbouwing	5
2.1 De Woningmarktverkenningen met Socrates	5
2.2 Zijn de woonwensen realistisch?	7
2.3 Kunnen woningzoekenden niet meer betalen?	10
2.4 Beleidsmatige duiding	13
3 Vraag en aanbod	16
3.1 Het aanbodtekort	16
3.2 Het aanbodtekort verschillend berekend	16
3.3 Conclusies	20
4 Bouwen voor de doorstroming	22
4.1 Achtergrond	22
4.2 Gemaakte verhuisstappen	22
4.3 Potentiële verhuisketens	23
4.4 Conclusies	26

Samenvatting

Voor de nieuwbouw is door het ministerie van VRO bepaald dat twee derde “betaalbaar” gebouwd moet worden. Bij WoningBouwersNL, NEPROM en IVBN roept dit vragen op. Waar is dit op gebaseerd? Wat als we andere aannamen of een andere invalshoek hanteren? RIGO is gevraagd om eens te bezien of de woonbehoefte ook op andere manieren kan worden benaderd. Hoe de besluitvorming op het ministerie tot stand is gekomen is hier niet onderzocht. Wel hebben we gekeken naar verschillende manieren om de woningbehoefte te onderbouwen. Hieronder volgt een beschouwende samenvatting.

Modelberekeningen met Socrates

Het ministerie baseert zich voor een belangrijk deel op de Woningmarktverkenningen van ABF Research met het simulatiemodel Socrates, ook wel Primos Woningmarkt genoemd. Deze hebben als uitkomst een bouwprogramma voor de langere termijn (vijftien jaar). De laatste versie komt voor de periode 2025-2040 voor Nederland als geheel op een gewenst bouwprogramma dat voor 60% uit betaalbare categorieën bestaat, met een bandbreedte tussen de 55% en 63%, afhankelijk van de economische ontwikkeling in de komende vijftien jaar (zie tabel 1).

tabel 1 Nieuwbouw (incl. overige toevoegingen) naar prijssegment (prijspeil 2025) per scenario (2025 t/m 2039)

	scenario		
	laag	midden	hoog
huur tot lib.gr.	33%	29%	23%
middenhuur (< €1.123)	7%	7%	5%
huur vrije sector	7%	6%	4%
koop tot 390K	22%	24%	28%
koop vanaf 390K	31%	34%	40%
	100%	100%	100%
aandeel "betaalbaar"	63%	60%	55%

Bron: Primos Woningmarkt 2025, scenario's Laag, Midden en Hoog

Het model Socrates als zodanig staat hier niet ter discussie. Wel hebben we kanttekeningen bij de input, in het bijzonder bij de woonwensen zoals gemeten in het Woononderzoek Nederland (WoON). Zoals voor ieder model geldt immers ook voor Socrates: wat je erin stopt komt er ook uit. Ook hebben we gekeken naar het mogelijke effect van doorstroming op het betaalbare aanbod.

Woonwensen zijn rekbaar

Belangrijke input voor Socrates is de zoekprijs, oftewel de gewenste prijs van de gezochte woning. Nu wil het feit dat woningzoekenden hun zoekprijs fors naar boven hebben bijgesteld ten opzichte van de meting uit 2021. Vooral doorstromers zoeken in 2024 vaker in de duurdere prijsklassen dan in 2021. Het lijkt erop dat woningzoekenden hiermee reageren op de gewijzigde marktomstandigheden. En dan nog ligt de gemiddelde zoekprijs in sommige segmenten tot zo'n 10% onder de gemiddelde marktwaarde van de gezochte woningen.

In de praktijk is die zoekprijs niet in beton gegoten. Dat blijkt al uit de verschillen tussen 2021 en 2024. Nader onderzoek leert dat veel woningzoekenden, vooral 35-plussers, best nog meer zouden kunnen besteden, bijvoorbeeld als zo hun volledige overwaarde zouden inzetten. In tabel 2 is de gewenste prijsklasse weergegeven op basis van de zoekprijs, met daarnaast de verdeling op basis van bestedingsruimte. We zien een verschuiving naar de duurdere

segmenten. En dan is er nog geen rekening gehouden met schenkingen, erfenissen en andere vormen van vermogensoverdracht die de komende decennia mogen worden verwacht.

Nog weer anders wordt het beeld als we niet kijken naar wat mensen willen (de zoekprijs, ofwel “stated preference”), maar naar wat vergelijkbare huishoudens recent hebben gedaan (feitelijk gedrag, ofwel “revealed preference”). Dan zien we onder meer dat de vrije huursector in de praktijk een alternatief is voor betaalbare koop. Niet voor iedereen zal dit de eerste keuze zijn, maar in de praktijk moeten mensen compromissen sluiten.

Wanneer de vraag wordt geconfronteerd met het aanbod uit de voorraad (afkomstig van doorstromers en huishoudens die aangeven naar een instelling te verhuizen) kan het actuele aanbodtekort worden berekend. Dit is geen alternatieve behoefteeraming tot 2040, maar geeft wel aan hoe relatief de woonwensen zijn. Op grond van de zoekprijs zou er bijvoorbeeld momenteel een aanbodoverschot zijn aan huurwoningen in de vrije sector. In de praktijk vinden deze woningen grif aftrek, al is het niet ieders voorkeur. Er mag dan misschien geen “vraag naar” zijn, er is wel een “markt voor”. Kijken we naar bestedingsruimte of feitelijk verhuisgedrag dan komt het aanbodtekort er heel anders uit te zien.

tabel 2 Vraag, aanbod en aanbodtekort in 2024 op drie manieren berekend (prijspeil 2024)

	vraag (starters en doorstromers) op basis van							
	zoekprijs		bestedingsruimte		feitelijk verhuisgedrag		aanbod	
huur tot lib.gr.	652.800	36%	537.000	30%	663.200	37%	484.200	39%
middenhuur (< €1.123)	155.800	9%	185.700	10%	181.900	10%	107.800	9%
huur vrije sector	90.800	5%	176.700	10%	198.500	11%	115.900	9%
koop tot 390K	437.800	24%	400.000	22%	309.800	17%	241.300	19%
koop vanaf 390K	451.300	25%	489.100	27%	435.100	24%	291.000	23%
	1.788.500	100%	1.788.500	100%	1.788.600	100%	1.240.200	100%
aandeel "betaalbaar"		70%		63%		65%		67%

	aanbodtekort op basis van					
	zoekprijs *)		bestedingsruimte		feitelijk verhuisgedrag	
huur tot lib.gr.	168.600	31%	52.800	10%	179.000	33%
middenhuur	48.000	9%	77.900	14%	74.100	14%
huur vrije sector	-	0%	60.800	11%	82.600	15%
koop tot 390K	196.500	36%	158.700	29%	68.500	12%
koop vanaf 390K	135.200	25%	198.100	36%	144.100	26%
	548.300	100%	548.300	100%	548.300	100%
aandeel "betaalbaar"		75%		53%		59%

*) bij zoekprijs is het "aanbodoverschot" aan vrije huursector verrekend met het "aanbodtekort" aan koop vanaf 390K.

Bron: WoON2024, bewerking RIGO

Compromissen zijn nodig

Het probleem met de woonwensen is dat ze zijn gekleurd en gevormd zijn door een voorraad die tot stand kwam onder omstandigheden die niet meer terugkomen. Dit levert combinaties van wensen op waarvan we ons moeten afvragen of ze onder de huidige omstandigheden nog wel te vervullen zijn. Behalve in zoekprijzen komt dit sterk naar voren in het gewenste woningtype. Meer dan de helft van het totale nieuwbouwprogramma tot 2040 uit Socrates bestaat uit eengezinswoningen. Dit weerspiegelt de woonwensen, in combinatie met het gegeven dat veel bestaande eengezinswoningen voorlopig niet vrijkomen. Volgens de logica van het model moet ze dus worden bijgebouwd, zelfs in centrumstedelijke milieus.

We kunnen het woningzoekenden niet kwalijk nemen dat ze een eengezinswoning wensen. Nederland staat er vol mee, tot voor kort waren die ook nog heel betaalbaar, dus dat is voor veel mensen de norm geworden. Het is ook niet onmogelijk om eengezinswoningen nieuw bij te bouwen, zelfs in centrummilieus en zelfs betaalbaar, maar dan moet er op veel plaatsen wel belastinggeld bij, meer naarmate de marktprijs afwijkt van de gewenste prijs.

Dat er in de praktijk compromissen moeten worden gesloten is echter evident. Die compromissen zitten -begrijpelijk- niet in Socrates. Woonwensen van nu, gekleurd door het verleden, worden tot 2040 constant verondersteld. Het model bevat expliciet geen ruimtelijk beleid. Ook houdt het model zich niet bezig met de vraag of nieuwbouw van de gevraagde woningen wel te realiseren is voor de gevraagde prijs, noch met de vraag hoe betaalbare nieuwbouw ook op termijn betaalbaar is te houden. Alleen al het ruimtelijk beleid maakt dat de praktijk afwijkt van het modelmatige ideaalplaatje. Misschien toch geen eengezinswoningen bij bouwen, maar wat dan wel?

Wat wil de woningzoekende nu echt?

We weten nog maar weinig over welke compromissen mensen bereid zijn te maken. Er blijkt rek te zitten in de woonwensen qua bestedingsruimte. Ongetwijfeld zit er ook rek in de kwaliteitswensen. Woningzoekenden sluiten compromissen; ze moeten wel. Normen kunnen verschuiven. Mensen wennen al aan hogere prijzen (zie het verschil tussen WoON2024 en WoON2021) en kunnen ook wennen aan het wonen in appartementen. Maar wat vinden mensen echt belangrijk als ze moeten kiezen en wat hebben ze daarvoor over? Uit het betrekkelijk simpele wensenlijstje in het WoON valt dit niet af te leiden.

Wat nu als die eengezinswoningen er niet komen, wat is dan een acceptabel alternatief? Een gelijkwaardig appartement, voor zover mogelijk, maar dan eventueel duurder? Dat zal dan niet een al te klein appartement moeten zijn. Verhuizen naar een goedkopere locatie? Toch maar klein mits goedkoper? En hoe klein is dan nog acceptabel? Of misschien dan maar niet doorstromen uit die grote woning (senioren).

Woninggrootte zit niet in Socrates, maar uit het WoON weten we dat vrijwel niemand blij wordt van kleine appartementen. En laat kleiner bouwen nu een beproefd middel zijn om nieuwbouw betaalbaar te houden. Is dit opgedrongen compromis wel het optimale compromis? We weten het niet. En we zouden het wel moeten weten, voordat we ééndimensionaal gaan sturen op betaalbaarheid en andere woonwensen daaraan ondergeschikt maken.

Doorstroming en betaalbaarheid

Een heel andere invalshoek is bouwen voor de doorstroming. De hypothese is dat het niet zo veel uitmaakt als je duurder bouwt, want via doorstroming komen er verderop in de ketens altijd ook woningen in de betaalbare klassen vrij en aan het eind van iedere keten komt ook altijd een starter aan bod.

Hiervan hebben we geconstateerd dat duurder bouwen (dure in plaats van betaalbare koopwoningen) weliswaar langere verhuisketens oplevert, maar dat dit niet voldoende is om het verlies aan betaalbare nieuwbouw te compenseren. Het zijn vooral doorstromers naar en binnen de duurdere koop die ervan profiteren. De (langere) verhuisketens eindigen weliswaar altijd bij starters (eenieder die geen woning achterlaat), maar dan vaker in de duurdere segmenten. Wie betaalbaar aanbod wil, kan het best betaalbare nieuwbouw plegen in plaats van te rekenen op extra doorstroming. Of dat dan twee derde moet zijn is een ander verhaal. En goedkoop bouwen gaat weer wel ten koste van de doorstroming.

Tot slot

Woonwensen zijn rekbaar en compromissen zijn onvermijdelijk. Wat het beleid ontbeert is een norm die aangeeft welke kwaliteit tegen welke prijs minimaal acceptabel is voor welke doelgroep. Dit is in essentie een politieke keuze, die niet technocratisch en quasi-objectief uit onderzoek kan worden afgeleid.

1 Inleiding

Voor de nieuwbouw is door het ministerie bepaald dat tweederde “betaalbaar” gebouwd moet worden. Bij WoningBouwersNL, NEPROM en IVBN roept dit vragen op. Waar is dit op gebaseerd? Wat als we andere aannamen of een andere invalshoek hanteren? RIGO is gevraagd om die tweederde eens tegen het licht te houden.

Dit doen we op drie manieren:

- Een reflectie op de onderzoeksmatige onderbouwing (hoofdstuk 2). Het beleid van het ministerie wordt grotendeels onderbouwd met (of in ieder geval bevestigd door) de “woningmarktverkenning 2024-2039” van ABF Research. Omdat het in deze verkenning om modelberekeningen gaat (met het Socrates-model) en over de verre toekomst zijn de uitkomsten per definitie niet keihard. We kijken naar het gebruikte model en vooral naar de duiding ervan en naar de input.
- Een analyse van het actuele aanbodtekort (hoofdstuk 3) op basis van het Woononderzoek Nederland (WoON2024), waarbij we niet alleen kijken naar wat mensen willen besteden, maar ook naar wat ze zouden kunnen besteden.
- Een verkenning naar het bouwen voor de doorstroming (hoofdstuk 4). Dit vanuit de wetenschap dat duurder bouwen meer doorstroming oplevert, waar wellicht ook woningzoekenden in de betaalbare segmenten van kunnen profiteren.

Voor dit onderzoek hebben we een aantal keer gesproken met dr. Matthijs Korevaar van de Erasmus School of Economics. Hij heeft zijn kritische licht laten schijnen op de onderzoeksmethode, de verschillende manieren waarop je de woonbehoefte kunt bepalen en de consequenties die deze methoden met zich meebrengen. We zijn Matthijs dankbaar voor zijn nuttige feedback. Naar aanleiding van zijn suggesties, hebben wij de onderzoeksmethode en het rapport aangescherpt. De verantwoordelijkheid voor het onderzoek en de teksten in het rapport liggen echter bij RIGO.

2 Modelmatige onderbouwing

2.1 De Woningmarktverkenningen met Socrates

Een toonaangevend model voor verkenningen naar de woningbehoefte is Socrates (ook Primos Woningmarkt genoemd) van ABF Research. ABF publiceert jaarlijks een Woningmarktverkenning voor de langere termijn. De meest recent gaat over de periode 2025-2040¹, die daarvoor over de periode 2024-2039. Deze verkenningen en publicaties zijn beleidsneutraal en niet in opdracht van het ministerie gemaakt. De uitkomsten hebben wel invloed (gehad) op beleidsagenda's, mede doordat ze qua prijssegmentering naadloos aansluiten op de beleidsmatige grenzen.

In dit hoofdstuk geven we een reflectie op de Woningmarktverkenningen met Socrates. Eerst beschrijven we kort de uitkomsten en hoe deze tot stand komen. Vervolgens plaatsen we daarbij een aantal vragen en kanttekeningen. Deze hebben niet zozeer betrekking op het model zelf, maar op de input en de duiding.

De werking van het model

Socrates modelleert de woningmarkt dynamisch op regionale schaal. Strikt genomen is het geen behoefteraming, maar een woningmarktsimulatie. Voor ieder jaar schat het model het vrijkomende aanbod door andere oorzaken dan nieuwbouw (overlijden, samenwonen, vertrek naar een ander woningmarktgebied, emigratie). Dit aanbod uit de reeds aanwezige voorraad wordt gekoppeld aan vragers, waarbij doorstromers ook weer voor aanbod zorgen. Hierbij wordt zo goed mogelijk aangesloten op de woonwensen, zoals gemeten in het Woononderzoek Nederland (WoON).

Zolang (voor specifieke woningtypen) er meer vraag is dan aanbod uit de voorraad, blijven er elk jaar woningzoekenden over die niet in de bestaande voorraad of eventueel doorstroomaanbod terecht kunnen. Voor deze groep (restvragers) wordt nieuw gebouwd. De invulling van de nieuwbouw verloopt naar rato van de dan nog gemeten spanning tussen vraag en aanbod voor de verschillende woningtypen die in het model onderscheiden worden. Daarbij wordt de vraag van doorstomers enerzijds en starters/vestigers anderzijds naar verhouding even zwaar gewogen. Het model biedt de mogelijkheid om uitsluitend de vraag van doorstomers mee te laten wegen, dan wel uitsluitend van starters/vestigers. Het resulterende nieuwbouwprogramma sluit ook weer zo goed mogelijk aan op de gemeten voorkeuren.

Het model houdt rekening met verwachte demografische ontwikkelingen, koopkracht (drie scenario's), bouw-, sloop en verkoopplannen, huuraanpassingen en toewijzingsregels. Alles bij elkaar beoogt Socrates bij deze aannamen een zo getrouw mogelijke invulling te geven van de gewenste nieuwbouw (dan wel transformatie of overige toevoegingen) in termen van drie kwaliteiten: prijsklasse, type en woonmilieu. Getrouw in de zin van: aansluitend bij de gemeten woonwensen. Dat is ook het doel van de jaarlijkse Woningmarktverkenningen.

De (landelijke) uitkomst in termen van prijsklassen is weergegeven in tabel 3. Het aandeel betaalbaar komt uit op tussen de 55% en de 63%, afhankelijk van het scenario. Dat is minder dan in de voorgaande verkenning. Toen kwam het aandeel betaalbaar in het midden scenario uit op 64%, thans op 60%. Dit verschil is voor een belangrijk deel toe te schrijven aan

¹ ABF Research, Woningmarktverkenning 2025-2040.

bijgestelde aannamen ten aanzien van de woonwensen. In de volgende paragraaf komen we hierop terug.

tabel 3 Nieuwbouw (incl. overige toevoegingen) naar prijssegment (prijspeil 2025) per scenario (2025 t/m 2039)

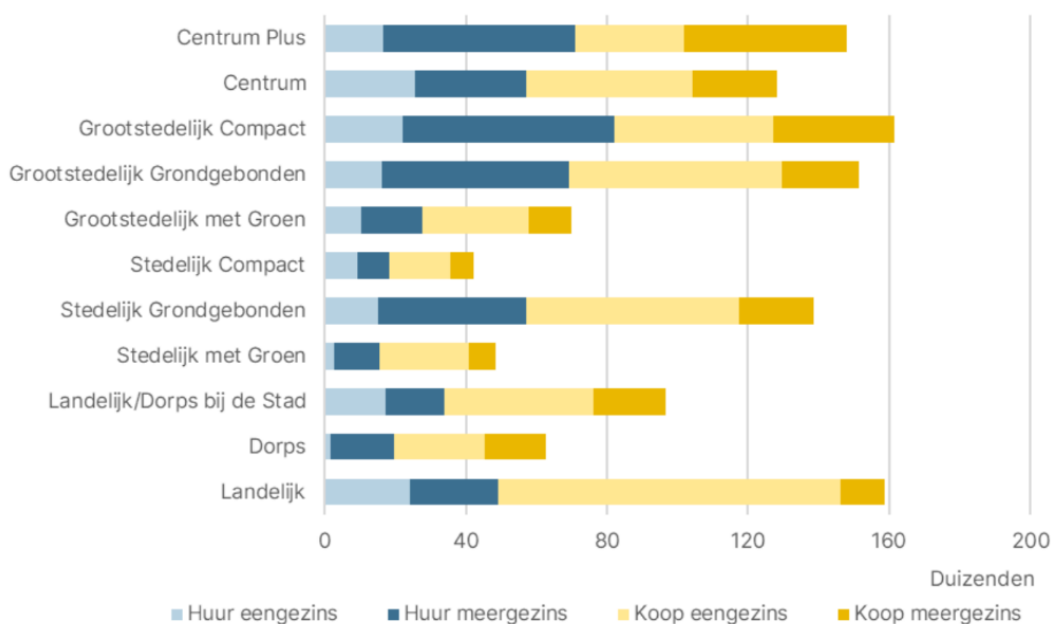
Bouwprogramma	Laag	Midden	Hoog	Laag	Midden	Hoog
	<i>x 1.000</i>			<i>%</i>		
Sociale huur	397	351	280	33%	29%	23%
Middenhuur (≤ € 1.123)	90	81	55	7%	7%	5%
Betaalbare koop (≤ € 390.000)	268	291	334	22%	24%	28%
Totaal betaalbaar	754	724	669	63%	60%	55%
Dure huur (> € 1.123)	84	68	49	7%	6%	4%
Dure Koop (> € 390.000)	368	414	488	31%	34%	40%
Totaal duur	452	483	538	37%	40%	45%
Totaal	1.207	1.207	1.207	100%	100%	100%

Bron: Primos Woningmarkt 2025, scenario's Laag, Midden en Hoog

Het aandeel sociale huur in het bouwprogramma komt uit op 29% (middenscenario). Goed om te weten hierbij is dat dit een *bruto* programma is. De te bouwen sociale huurwoningen zijn deels bedoeld om het verlies aan sociale huur als gevolg van sloop, verkoop en liberalisatie te compenseren. Er wordt uitgegaan van een verlies van 357.000 reeds bestaande sociale huurwoningen, waarvan 120.000 door sloop. Netto neemt de voorraad sociale huurwoningen dus met slechts 40.000 toe. Dit zijn aannamen. Bij minder sloop hoeven er bruto ook minder sociale huurwoningen nieuw te worden gebouwd.

Betaalbaarheid is niet het enige kenmerk waarover Socrates uitspraken doet, ook woningtype en type locatie (woonmilieu) worden meegenomen in het model. Afhankelijk van het scenario bestaat de behoefte voor 52% tot 55% uit eengezinswoningen. Ook in combinatie met centrummilieus is dit het geval (zie figuur 1).

figuur 1 Nieuwbouw (*1.000) naar woonmilieu, type en eigendom (2025 t/m 2039)



Bron: Primos Woningmarkt 2025, scenario Midden

Vragen bij de input

Hoewel het Socrates-model verhuisbewegingen uitgebreid simuleert, geldt, zoals voor ieder model, ook voor Socrates: wat je erin stopt komt er ook uit. In dit geval weerspiegelen de uitkomsten sterk de woonwensen van mensen in WoON2024. Deze woonwensen worden op zichzelf weer beïnvloed door de huidige praktijk. Bij het opgeven van woonwensen maken mensen afwegingen. Welke afwegingen mensen maken, weten we niet precies. Terwijl Socrates in dit onderzoek op zichzelf niet ter discussie staat, is er dus wel reden om eens kritisch naar die gemeten woonwensen te kijken.

Als je er iets anders instopt, komt er namelijk ook iets anders uit. In de nu volgende paragrafen stellen we twee vragen ten aanzien van de input: zijn de woonwensen wel realistisch (paragraaf 2.2) en kunnen woningzoekenden niet meer betalen (paragraaf 2.3)?

2.2 Zijn de woonwensen realistisch?

Het gaat hier om de vraag of de gewenste kwaliteit enigszins in verhouding staat tot de prijs die men wenst te betalen. Heel goed valt dit niet vast te stellen, omdat prijs en kwaliteit los van elkaar zijn gevraagd. Maar we kunnen er wel een indruk van krijgen. Hiertoe is gekeken naar wat voor type woning en hoeveel kamers woningzoekenden denken te krijgen in de gewenste prijsklasse. Dit is weergegeven in figuur 2. 2

Op het eerste gezicht zijn de wensen niet onrealistisch. Er zijn maar weinig woningzoekenden die een grote woning zoeken voor weinig geld. Ook zijn de verschillen niet onlogisch. Wie een duurdere koopwoning zoekt, zoekt ook meestal een grotere eengezinswoning, Wie een sociale huurwoning zoekt, zoekt ook relatief vaak een niet al te groot appartement.

Wat verder opvalt is dat er maar weinig woningzoekenden expliciet een voorkeur uitspreken voor kleine woningen. Wie een eengezinswoning zoekt, denkt al snel aan vier kamers, wie een appartement zoekt al snel aan minimaal drie kamers. Jammer genoeg zit de woninggrootte (aantal kamers dan wel vierkante meters) niet in Socrates. Juist nu besparen op vierkante meters een manier is om nieuwbouw betaalbaar te houden, zou het goed zijn te weten in hoeverre dit spoort met de “behoefte”.

Ook opvallend is de geringe vraag naar huurwoningen in de vrije sector. Dit draagt ertoe bij dat het ideale bouwprogramma slechts 6% “dure huur” bevat (midden scenario). Signalen uit de praktijk wijzen op toegenomen schaarste in dit segment. In paragraaf 3.2 komen we hierop terug.

Zoekprijs versus marktwaarde

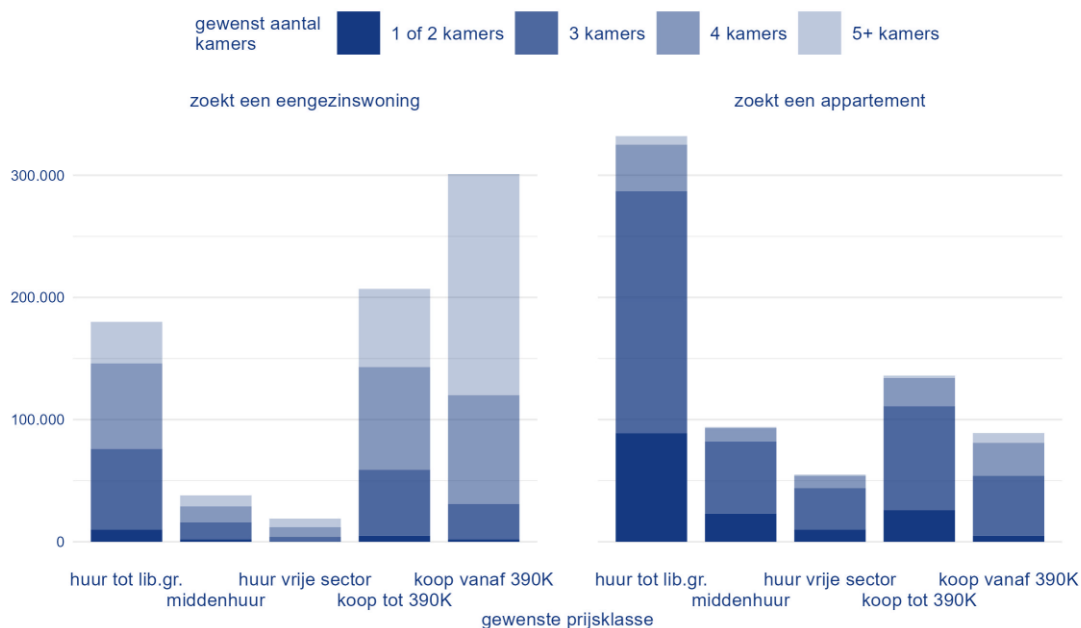
Een nadere indruk van de haalbaarheid van de woonwensen, althans in de koop, krijgen we door de gewenste koopprijzen te vergelijken met de prijzen (verkoopwaarden volgens de bewoners zelf) van soortgelijke woningen in de voorraad. Deze vergelijking is weergegeven in tabel 4. Daarbij is ook rekening gehouden met het (gewenste) aantal kamers. Jammer genoeg kan niet met een prijs per vierkante meter worden gerekend, want de woonwensen zijn alleen in kamers gevraagd.

Uit de vergelijking blijkt dat veel woningzoekenden gemiddeld iets minder willen besteden dan de woningen die ze zoeken gemiddeld waard zijn. In (sterk) stedelijke gemeenten geldt dat met

² Woningzoekenden die geen voorkeur hebben opgegeven voor het gewenste aantal kamers zijn hier buiten beschouwing gelaten.

name het verschil tussen wat men wil betalen voor kleine appartementen, en wat deze waard zijn, met ongeveer 10% redelijk groot is. In niet- of matig stedelijke gebieden zien we vooral een verschil in wat men wil betalen en wat de woningwaarde is bij kleine eengezinswoningen (circa 7%). In alle andere gevallen is het verschil tussen wat men bereid is te betalen en wat de waarde is, minder dan 5%. Dit verschil gaat nog wel oplopen als de woningwaarden in de voorraad toenemen (prijsstijgingen) en de zoekprijzen niet worden aangepast.

figuur 2 Gewenste kwaliteiten in combinatie met gewenste prijsklassen



bron: WoON2024, bewerking RIGO. Woningzoekenden met “geen voorkeur” ten aanzien van het aantal kamers zijn buiten beschouwing gelaten.

tabel 4 Gemiddelde zoekprijs in de koopsector en gemiddelde verkoopwaarde van bestaande koopwoningen (prijspeil 2024)

		verkoopwaarde		zoekprijs	verschil	omvang vraag *)
		voorraad		woningzoekenden		
(zeer) sterk stedelijk	egw.	3 kamers	€ 374.000	€ 373.000	€ -1.000	47.600
		4 kamers	€ 412.000	€ 421.000	€ 9.000	104.900
		5+ kamers	€ 566.000	€ 567.000	€ 1.000	136.500
	app.	1-2 kamers	€ 325.000	€ 293.000	€ -32.000	24.000
		3 kamers	€ 382.000	€ 352.000	€ -30.000	95.700
		4 kamers	€ 450.000	€ 445.000	€ -5.000	37.400
niet tot matig stedelijk	egw.	3 kamers	€ 380.000	€ 353.000	€ -27.000	35.300
		4 kamers	€ 396.000	€ 387.000	€ -9.000	67.700
		5+ kamers	€ 519.000	€ 505.000	€ -14.000	108.700
	app.	3 kamers	€ 357.000	€ 363.000	€ 6.000	37.900
		4 kamers	€ 470.000	€ 448.000	€ -22.000	12.600

bron: WoON2024, bewerking RIGO. Stedelijkheid betreft de huidige woongemeente van de woningzoekende. *) alleen actief woningzoekenden met een expliciete voorkeur voor het aantal kamers en alleen segmenten met minimaal 50 (ongewogen) waarnemingen.

tabel 5 Gemiddelde zoekprijs in de vrije huursector en gemiddelde (kale) huurprijs van bestaande huurwoningen van niet-corporaties in dit segment (prijspeil 2024)

			huurprijs zittende huurders	zoekprijs woning- zoekenden	verschil	omvang vraag *)
egw.	4 kamers		€ 1.160	€ 1.110	€ -50	15.700
(zeer) sterk app.	1-2 kamers		€ 1.140	€ 1.120	€ -20	24.800
stedelijk	3 kamers		€ 1.290	€ 1.120	€ -170	71.400
	4 kamers		€ 1.370	€ 1.180	€ -190	16.900
niet tot matig stedelijk app.	3 kamers		€ 1.060	€ 1.120	€ 60	21.900

bron: WoON2024, bewerking RIGO. Stedelijkheid betreft de huidige woongemeente van de woningzoekende. *) alleen actief woningzoekenden met een expliciete voorkeur voor het aantal kamers en alleen segmenten met minimaal 50 (ongewogen) waarnemingen.

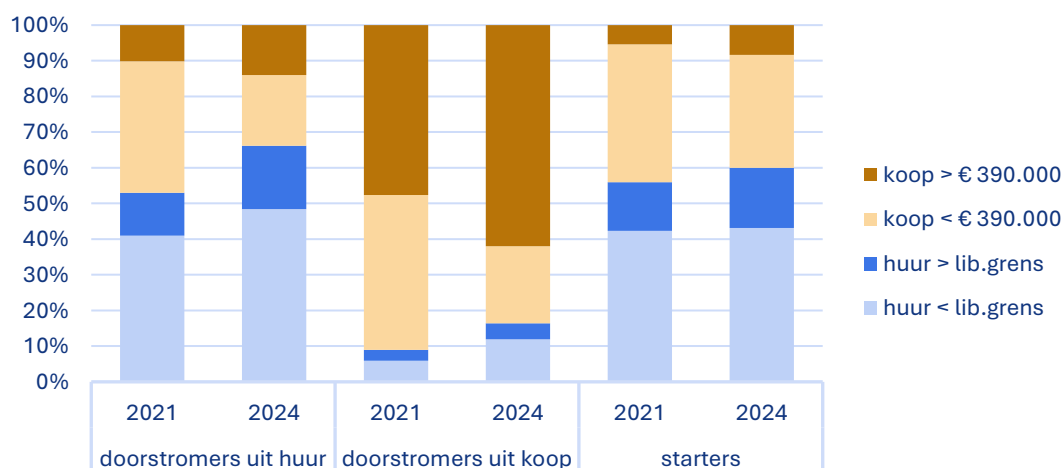
Woningzoekenden die een huurwoning in de marktsector zoeken schatten in (zeer) sterk stedelijk gebied, de huurprijs van woningen te laag in. Met name bij appartementen is dit het geval. In niet tot matig stedelijk gebied schatten woningzoekenden de huurprijs juist iets te hoog in. Hierbij moet worden aangetekend dat de prijs die zittende huurders betalen doorgaans niet de prijs is waarvoor deze woningen bij een volgende verhuring op de markt komen. Een nieuwe verhuring wordt niet zelden aangegrepen om de huurprijs op te trekken, al dan niet in combinatie met een upgrade in kwaliteit.

Bijgestelde prijsniveaus

Verhuiscapaciteit en woonwensen blijven in Socrates gedurende de hele periode van de simulatie gelijk, gegeven de kenmerken en de woonsituatie van het huishouden. Dus een huishouden met kinderen in 2040 heeft in Socrates dezelfde voorkeuren als een vergelijkbaar huishouden in 2026 ten aanzien van woningtype, locatie en prijsklassen. Dit is een begrijpelijke keuze in het model, want het is lastig te voorspellen hoe die wensen zich precies gaan ontwikkelen. Daar staat tegenover dat die wensen wel in beweging zijn en in de toekomst heel goed verder zouden kunnen bewegen, ook waar het prijzen betreft.

Een recente ontwikkeling is dat woningzoekenden in het WoON2024 hun zoekprijs naar boven hebben bijgesteld ten opzichte van de meting uit 2021. Vooral doorstromers zoeken vaker in de duurdere prijsklassen dan drie jaar geleden (figuur 3). Het lijkt erop dat woningzoekenden hiermee reageren op de gewijzigde marktomstandigheden. In Socrates is deze verandering wel doorgevoerd. Dit heeft in de verkenning uit 2025 bijgedragen aan een neerwaartse bijstelling van de behoefte aan betaalbare woningen. Maar die bijgestelde wensen zijn vervolgens wel weer constant verondersteld over de hele periode tot 2040. Gezien de ontwikkeling in de afgelopen drie jaar is dit lang geen zekerheid.

figuur 3 Door woningzoekenden gewenste prijsklassen



bron: WoON2021, WoON2024, bewerking RIGO

In drie jaar tijd zijn de woonwensen ten aanzien van de betaalbaarheid substantieel veranderd. Voor de langere termijn is het ook allerm minst zeker dat woonwensen constant blijven. De komende decennia krijgen we te maken met een aanzienlijk vermogensoverdracht tussen generaties. Jongere generaties (kinderen en kleinkinderen van de eerste naoorlogse generaties) gaan hiervan profiteren in de vorm van erfenissen en schenkingen. De eerste tekenen hiervan zijn al zichtbaar. Het gaat om serieus geld. Het is alleszins aannemelijk dat dit ook effect gaat hebben op de bestedingsruimte en de wensen van woningzoekenden, alsmede op de prijsontwikkeling.

Dit is allemaal onzeker en mede daardoor lastig te modelleren. Tegelijkertijd noopt dit tot gezonde twijfel waar het gaat om de hardheid van de uitkomsten van een simulatie over een zo lange periode. De kracht van Socrates zit hem niet zozeer in de absolute waarheid van één uitkomst, maar in de mogelijkheid om meerdere scenario's naast elkaar te leggen en daarmee gevoeligheden te onderzoeken. Het verschil in uitkomsten tussen de verkenning van 2024 en die van 2025 illustreert hoezeer alleen al andere wensen doorwerken in een ander "vraaggestuurd" bouwprogramma. En dan hebben we het nog niet over tal van andere aannamen en keuzen die in het model zijn gemaakt. Jammer genoeg is dit niet hoe in het beleid met de uitkomsten wordt omgegaan. Het is wel heel gemakkelijk en beperkt om één uitkomst als onwrikbare uitkomst voor de periode 2025-2040 te zien en daarin ook nog eens slecht één dimensie (prijsklasse) uit te lichten om op te sturen.

2.3 Kunnen woningzoekenden niet meer betalen?

Belangrijke input voor Socrates in relatie tot de betaalbaarheid is de prijs die woningzoekenden willen neerleggen voor hun volgende woning. Voor huishoudens die een huurwoning zoeken is dit de gewenste huurprijs per maand, voor wie een koopwoning zoekt is dit de gewenste aankoopprijs (exclusief bijkomende kosten), zoals gemeten in het WoON. Deze gewenste prijs (hierna ook "zoekprijs") genoemd, wordt in Socrates overgenomen, zonder daar verder aan te twijfelen. Alleen bij het toewijzen van woningen wordt er op gelet dat wie een sociale huurwoning wenst ook tot de doelgroep voor de sociale huur moet behoren.

Er is veel voor te zeggen om in Socrates niet te sleutelen aan de zoekprijs. Op die manier is de uitkomst een neutrale weerspiegeling van de woonwensen, hetgeen ook het doel is van de doorrekening. Bovendien zijn op basis van het WoON wel het inkomen en eventueel de (over)waarde van de huidige woning te bepalen, maar niet het vermogen (spaargeld of aandelen). En het constant houden van die zoekprijs over de gehele periode van de simulatie is ook een begrijpelijke keuze.

Toch is de vraag gerechtvaardigd of wat mensen willen betalen ook nu al in verhouding staat tot wat mensen kunnen betalen. Is dit de maximaal mogelijke prijs of zit er nog rek in? Om dit te onderzoeken hebben we van alle woningzoekenden de bestedingsruimte bepaald. Dan komen we tot de conclusie dat die bestedingsruimte in veel gevallen groter is dan de gewenste prijs, maar soms ook andersom.

Wat is de bestedingsruimte?

De bestedingsruimte is als volgt bepaald. Basis zijn actief woningzoekenden in het WoON2024. Voor woningzoekenden die een huurwoning zoeken is de bestedingsruimte het bruto inkomen (per jaar) van het huishoudens gedeeld door 48. Dit komt overeen met inkomenseisen die veel verhuurders hanteren (jaarhuur = 4x het jaarinkomen). Iemand met een jaarinkomen van € 48.000 kan dan € 1.000 huur per maand betalen.

Voor woningzoekenden die een koopwoning wensen is dit de maximaal verkrijgbare hypotheek (conform NHG-normtabellen) plus de eventuele overwaarde (voor doorstromers uit een koopwoning). Voor de hypotheek is uitgegaan van een annuïteitenhypotheek met een looptijd van dertig jaar en tegen een rente van 3,9%. Met een inkomen van € 48.000 kan iemand dan € 200.000 lenen. De overwaarde is afgeleid uit het verschil tussen de verkoopwaarde en de aankoopprijs van de huidige woning (beide opgegeven door de respondenten zelf). Er is geen rekening gehouden met eventueel extra bestedingsruimte in de vorm van spaargeld, vermogen of schenkingen.

Van starters die nu nog deel uitmaken van een gezin (meestal kinderen die uit huis willen) is geen inkomen bekend en kon daarom geen bestedingsruimte worden berekend. Voor deze woningzoekenden is de bestedingsruimte gelijkgesteld aan de zoekprijs.

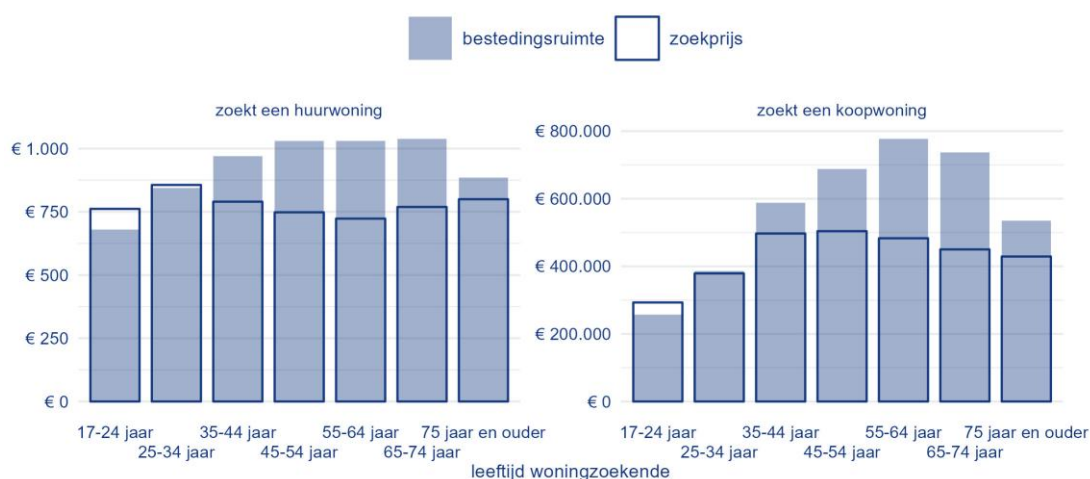
Uit de analyse blijkt dat er grote verschillen bestaan tussen wat woningzoekenden willen besteden en wat ze kunnen besteden. In bijgaande figuur is dit in beeld gebracht voor woningzoekenden van verschillende leeftijden. Dan blijken er gemiddeld grote verschillen te bestaan.

Jongeren *willen* meer betalen, ouderen *kunnen* meer betalen

Voor jonge woningzoekenden (tot 35 jaar) is de gemiddelde zoekprijs gelijk aan of hoger dan de bestedingsruimte. Jongeren zijn dus bereid meer te betalen, en denken dit ook te kunnen, dan wat ze volgens gangbare normen kunnen betalen. Dit geldt zowel voor woningzoekenden in de huur als in de koop. Mogelijk anticiperen jongeren op inkomensstijging, schenkingen of erfenissen. De inkomens uit het WoON zijn afkomstig van belastingopgaven en lopen daarmee achter op het veldwerk. Bij jongeren kan dit in korte tijd veel uitmaken.

Woningzoekenden ouder dan 35 jaar kunnen gemiddeld aanzienlijk meer betalen dan wat ze zeggen te willen betalen. Het verschil loopt gemiddeld in de honderden euro per maand (voor huurwoningen) en enkele tonnen (voor koopwoningen).

figuur 4 Gemiddelde zoekprijs en bestedingsruimte van woningzoekenden van verschillende leeftijden

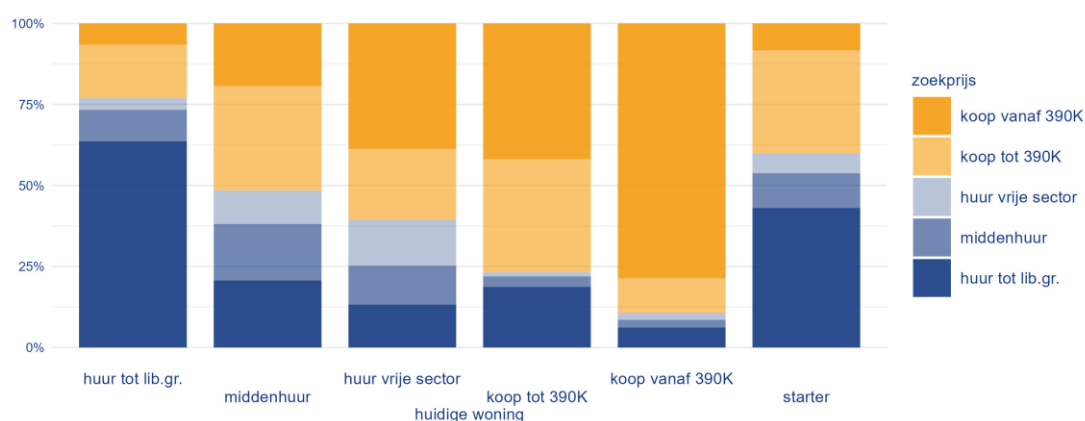


bron: WoON2024, NHG, bewerking RIGO

Vooral bij doorstromers zit nog rek

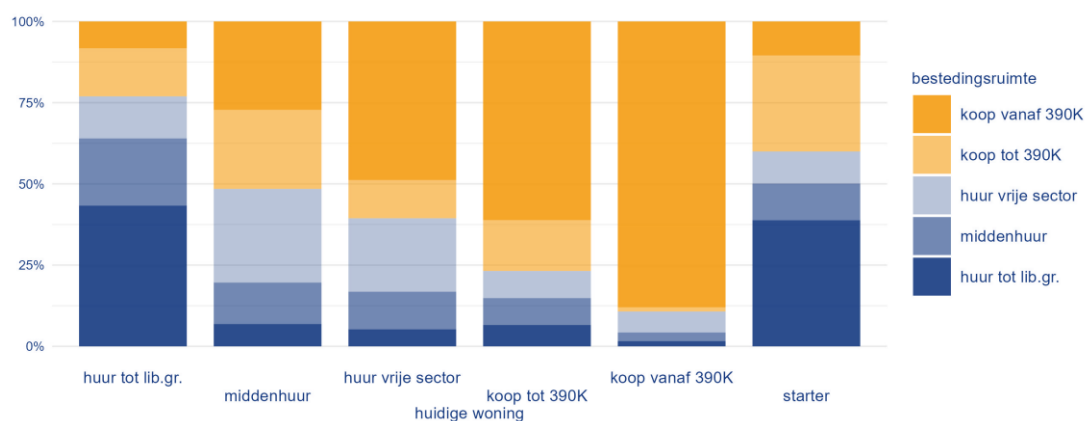
Het zijn vooral doorstromers die meer kunnen betalen dan ze zeggen te willen betalen. Dit is te zien in figuur 5 en figuur 6. Veel woningzoekenden die thans een sociale huurwoning bewonen (huurprijs tot de liberalisatiegrens) wensen opnieuw een sociale huurprijs (figuur 5), maar kunnen eigenlijk wel middenhuur of hoger betalen (figuur 6). Veel doorstromers uit betaalbare koopwoningen wensen opnieuw een betaalbare koopwoning, maar kunnen best de stap maken naar een duurdere koopwoning. Wie al een duurdere koopwoning bewoont kan vrijwel altijd opnieuw naar een dure koopwoning, maar wil dit niet altijd. Voor starters zijn de verschillen tussen zoekprijs en bestedingsruimte niet groot.

figuur 5 Zoekprijs, afhankelijk van de huidige prijsklasse



bron: WoON2024, NHG, bewerking RIGO

figuur 6 Bestedingsruimte, afhankelijk van de gewenste prijsklasse



bron: WoON2024, NHG, bewerking RIGO

Waarom zo voorzichtig?

De vraag dringt zich op waarom woningzoekenden zo terughoudend zijn waar het gaat om de gewenste prijs. Ze kunnen immers vaak meer betalen. Voor doorstromers uit de sociale huur is dit wel enigszins verklaarbaar. Deze huurders zijn gewend aan een relatief lage huur en daarbij een goede prijs/kwaliteitverhouding. Een woning in de middenhuur moet dan wel heel veel meer kwaliteit bieden om de stap te rechtvaardigen, ook al kunnen ze het betalen.

Doorstromen binnen de sociale huur is voor deze groep echter ook onwaarschijnlijk, want als ze middenhuur kunnen betalen komen ze vrijwel zeker niet meer voor een andere sociale huurwoning in aanmerking. Blijven zitten is dan het meest realistisch perspectief.

Waarom kopers niet hun volledige bestedingsruimte inzetten is lastiger te verklaren. Mogelijk onderschatten ze hun overwaarde of willen ze hun woonlasten beperken. Dat mensen meer kunnen betalen, betekent niet dat ze het ook willen (ook al krijgen ze dan meer kwaliteit).

Hierbij speelt ook mee dat er geen normatief beeld is over wat voor verschillende huishoudtypes en/of verschillende inkomens een minimale woonkwaliteit is. Wanneer je sec kijkt naar bestedingsruimte, kan het zijn dat je tot “woonwensen” (ofwel: een koop- of huurprijs) komt die ofwel overeenkomen met te veel woonkwaliteit, ofwel overeenkomen met te weinig kwaliteit. Bijvoorbeeld als een gezin met vier kinderen een bestedingsruimte heeft van 200.000 euro: daarvoor kun je op maar weinig plekken een passende woning kopen.

2.4 Beleidsmatige duiding

Hoe moeten we de uitkomsten uit de Woningmarktverkenningen interpreteren? Het is goed om te beseffen dat Socrates een model is en als zodanig geen last heeft van beperkingen die in de werkelijkheid wel bestaan. Socrates kent expliciet geen ruimtelijk beleid. Zo kan het dat de berekende nieuwbouwbehoefte uitkomt op 52% tot 55% eengezinswoningen, afhankelijk van het scenario. Ook dit is conform de woonwensen. Verder houdt het model zich ook niet bezig met de vraag of nieuwbouw van de gevraagde woningen wel te realiseren is voor de gevraagde prijs. En ook de opgave hoe betaalbare nieuwbouw ook bij een volgende verhuring of verkoop betaalbaar te houden is in het model niet aan de orde. Indien betaalbare koopwoningen worden gebouwd, blijven die ook in de daaropvolgende jaren betaalbaar. Nieuwgebouwde

betaalbare huurwoningen kunnen in navolgende jaren wel geharmoniseerd worden en daarmee in het duurdere segment belanden (mits voldoende huurpunten).

Voor zover we kunnen vaststellen is het niet zo dat woningzoekenden onrealistische woonwensen hebben. Nederland staat vol met betaalbare eengezinskoopwoningen. In het verleden zijn deze woningen volop gebouwd, deels gesubsidieerd, dus het zo vreemd zijn de woonwensen niet. Dit is wat mensen kennen en wat ze gewend zijn. En kennelijk komen deze woningen tot 2040 nog onvoldoende vrij om in de wensen te voorzien, dus volgens de logica van het model moeten ze nog worden bijgebouwd. Er wordt door Socrates zelfs een substantiële behoefte geconstateerd aan eengezinswoningen in centrumstedelijke milieus. Ook deze woningen komen uit de voorraad onvoldoende vrij om in de wensen te voorzien.

Als ideaalplaatje is de uitkomst van Socrates goed bruikbaar om het bouwbeleid aan de spiegelen. Al was het maar om te constateren hoezeer de huidige bouwpraktijk afwijkt van wat mensen wensen. Niet alleen qua prijssklassen trouwens, maar ook wat betreft locaties en woningtypen. Oppervlakte of aantal kamers zit niet in Socrates, maar uit het WoON weten we dat vrijwel niemand een klein appartement (één of twee kamers) wenst. Toch is dit een product dat nu volop gebouwd en geprogrammeerd wordt, mede omwille van de betaalbaarheid.

Alleen al het ruimtelijk beleid maakt dat de praktijk afwijkt van de modelmatige werkelijkheid uit Socrates. Dan is de volgende vraag: wat is belangrijker, betaalbaarheid of kwaliteit? Wat nu als die betaalbare eengezinswoning niet meer wordt gebouwd. Wat vinden mensen dan belangrijker? Een ruim appartement maar dan duurder, verhuizen naar een goedkopere locatie of toch maar kleiner mits goedkoper? We weten het niet. En we zouden het wel moeten weten voordat we ééndimensionaal gaan sturen op betaalbaarheid en daarbij andere woonwensen negeren.

Wat zich hier wrekt is dat prioriteiten niet echt goed gemeten worden in het WoON. In echt consumentenonderzoek is het gebruikelijk om respondenten een oordeel te laten geven over een totaalproduct in vergelijking met alternatieve totaalproducten. In de praktijk is het aanbod immers ook een mix van kenmerken. Op die manier kan ook worden bepaald hoe verschillen aspecten, waaronder de prijs, ten opzichte van elkaar worden gewaardeerd.

Het meten van voorkeuren is complex, maar economen gaan ervan uit dat ze pas goed zichtbaar worden in keuzes onder schaarste: zonder beperkingen is er altijd een voorkeur voor een mooiere woning. In het WoON worden woonwensen uitgevraagd zonder expliciete budgetrestrictie en zonder afgedwongen afweging tussen prijs en kwaliteit. Respondenten zullen dat impliciet wel doen, maar het is onduidelijk hoe ze dat doen en of hun antwoorden haalbare keuzes weerspiegelen. Daardoor is het ook onzeker of beleid rechtstreeks op deze wensen zou moeten sturen.

Betaalbaar bouwen zonder concessies te doen aan de gevraagde kwaliteit is wel mogelijk, maar betekent op dure locaties dat onder de marktprijs moet worden gebouwd. Het is niet onmogelijk om eengezinswoningen (of appartementen van vergelijkbare kwaliteit) nieuw te bouwen in centrummilieus, maar dan moet er wel belastinggeld bij, meer naarmate de marktprijs afwijkt van de gewenste prijs. Voorts moet je dan waarborgen dat gesubsidieerde woningen ook op lange termijn betaalbaar blijven en bij de juiste doelgroep(en) terechtkomen.

Inleveren op kwaliteit (woningtypen, locaties, vierkante meters) kan ook, maar dan offer je kwaliteit op aan betaalbaarheid. Op hetzelfde stuk grond kun je meer kleine appartementen kwijt die ook nog eens betaalbaarder zijn dan eengezinswoningen (of gelijkwaardige, ruime

appartementen). Het zijn dan de nieuwkomers op de woningmarkt die kwalitatieve concessies moeten doen; wie al goed zit en niet bereid is voor meer kwaliteit te betalen kan blijven zitten. Dit is wat we nu in de praktijk zien gebeuren.

Wat ontbreekt is een norm die aangeeft welke kwaliteit tegen welke prijs minimaal acceptabel is voor welke huishoudens. Een dergelijke norm kan niet door onderzoekers technocratisch worden vastgesteld, maar is een kwestie van politieke keuze. Uit ons onderzoek blijkt bijvoorbeeld dat mensen (in sommige gevallen) méér kunnen betalen dan ze als zoekprijs opgeven. Tegelijkertijd hebben we óók gezien dat de woonwensen en zoekprijs redelijk op elkaar aansluiten. Of mensen bereid zijn méér te betalen dan ze opgeven, weten we niet. En we weten al helemaal niet in hoeverre ze dan ook meer kwaliteit verwachten. Andersom weten we niet of mensen bereid zijn een kleine woning (met minder kamers dan gewenst) op een populaire (centrum)plek eerder te accepteren dan een wat grotere woning (die voldoet aan de wens) op een minder populaire plek. Dit maakt dat sec sturen op woonwensen niet ‘waterdicht’ is, maar dat sturen op wat mensen kunnen betalen evenmin.

3 Vraag en aanbod

3.1 Het aanbodtekort

Een alternatieve manier (alternatief voor Socrates) om iets over de woningbehoefte te zeggen is te kijken naar het actuele aanbodtekort op basis van verhuisplannen en woonwensen, gemeten in het WoON. Dit is lang niet zo geavanceerd als Socrates. Ten eerste gaat dit alleen over de (actief) woningzoekenden van nu. Er wordt dus niet gekeken naar huishoudens die er tussen nu en 2040 nog bij komen en ook niet naar andere demografische verschuivingen of welvaartsontwikkelingen. Ten tweede kunnen in het WoON niet alle vormen van vraag en aanbod (goed) worden gemeten. Denk aan aanbod door overlijden en aan vraag van scheidingsgevallen en andere spoedzoekers. Sommige (doel-)groepen, zoals arbeidsmigranten, zijn ook ondervertegenwoordigd in het onderzoek. Niettemin geeft een (landelijke) analyse van vraag en aanbod een globaal beeld van de actuele knelpunten op de woningmarkt. De vraag is namelijk groter dan het aanbod en het aanbodtekort (vraag minus aanbod) is ongelijk verdeeld over de diverse segmenten.

In 2024 is blijkens het WoON sprake van een aanbodtekort van 548.000 woningen. Dit aantal is gelijk aan het verschil tussen het aantal starters en het aantal woningverlaters (huishouden die aangeven naar een instelling te zullen verhuizen). Doorstromers vragen woningen, maar bieden ook woningen aan. Kwantitatief heffen vraag en aanbod van doorstromers elkaar op, kwalitatief is dit niet het geval.

3.2 Het aanbodtekort verschillend berekend

Op basis van zoekprijs

In figuur 7 is weergegeven hoe vraag (van starters en doorstromers) en aanbod (van doorstromers) zich tot elkaar verhouden, waarbij de vraag is bepaald op basis van wensen (zoekprijzen). Te zien is dat er per saldo een aanbodtekort bestaat in nagenoeg alle prijsklassen. Alleen in de vrije huursector is er op basis van deze woonwensen geen aanbodtekort. Doorstromers willen per saldo weg uit dit segment en de meeste starters willen er niet naar toe. In mindere mate geldt dit ook voor middenhuur.

Dit plaatje geeft weer hoezeer de werkelijkheid afwijkt van de woonwensen (en andersom). In de praktijk worden woningen in de vrije sector immers vlot verhuurd. Sterker nog, met prijzen die oplopen tot meer dan twintig euro per vierkante meter (bron: Pararius) kun je moeilijk stellen dat vraag en aanbod in dit segment in evenwicht zijn. Toch zou je op basis van de verhoudingen in figuur 7 niet snel tot een nieuwbouwprogramma met veel vrije sector huur komen.

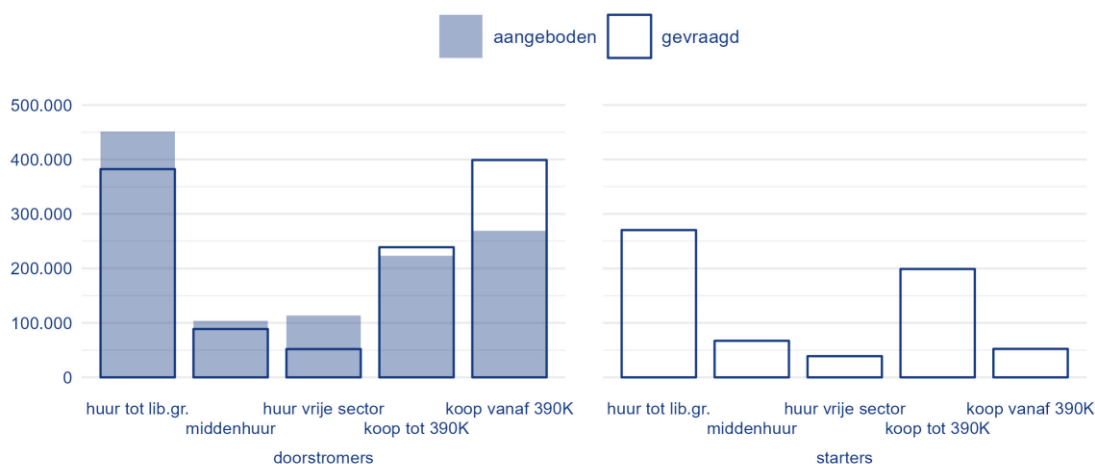
In tabel 6 is het aanbodtekort afgeleid op basis van de woonwensen, waarbij aan de aanbodkant ook de woningverlaters zijn meegeteld. Per saldo is in alle onderscheiden klassen een tekort te zien, met uitzondering van de vrije huursector. Als we aannemen dat deze woningen als dure koopwoningen op de markt zouden kunnen komen (of dat mensen die en dure koopwoning wensen ook deze woningen kunnen huren) kunnen deze categorieën tegen elkaar worden weggestreep. In de laatste twee kolommen is vervolgens het aanbodtekort berekend. Te zien is dat dit voor 75% uit betaalbare categorieën bestaat, waarvan 31% sociale huur.

In tabel 7 is de zoekprijs uitgesplitst per inkomenscategorie. Hieruit blijkt dat een deel van de vraag naar sociale huur afkomstig is van huishoudens die niet tot de doelgroep voor de sociale huur behoren. Zeker als sprake is van een hoog inkomen lijkt dat vreemd en de vraag dringt zich

op of we die vraag ‘serieus moeten nemen’ bij woningzoekenden die op basis van hun inkomen geen toegang lijken te krijgen tot sociale huur. Toch zijn er tal van woningzoekenden bij wie dit een realistische vraag is, zoals mensen die gescheiden zijn en waarbij nog het gezamenlijke inkomen in het WoON meetelt, of senioren die anticiperen op inkomensdaling na pensionering.

Omgekeerd kan gelden dat woningzoekenden met een laag inkomen anticiperen op een hoger inkomen, door promotie of door te gaan samenwonen. Huishoudens uit de doelgroep voor de sociale huur die een koopwoning zoeken kunnen dit doen als ze al een koopwoning hebben. Dit zien we wel eens bij senioren.

figuur 7 Door woningzoekenden gevraagde en aangeboden woningen op basis van zoekprijs



bron: WoON2024, bewerking RIGO

tabel 6 Aanbodtekort naar prijsklassen op basis van woonwensen

prijsklasse	vraag	aanbod	saldo	saldo, aangepast	aandeel
huur tot lib.gr.	652.800	484.200	168.600	168.600	31%
middenhuur	155.800	107.800	48.000	48.000	9%
huur vrije sector	90.800	115.900	-25.100		
koop tot 390K	437.800	241.300	196.500	196.500	36%
koop vanaf 390K	451.300	291.000	160.300	135.200	25%
	1.788.500	1.240.200	548.300	548.300	100%

bron: WoON2024, bewerking RIGO

tabel 7 Zoekprijs per inkomensklasse

prijsklasse	doelgroep soc.huur	middenink. laag	middenink. hoog	hogere inkomens	inkomen onbekend *)	totaal
huur tot lib.gr.	380.000	40.800	23.500	19.000	189.500	652.800
middenhuur	61.500	18.600	14.000	12.700	49.100	155.900
huur vrije sector	33.500	7.500	10.600	14.700	24.500	90.800
koop tot 390K	107.600	41.200	65.600	65.400	158.000	437.800
koop vanaf 390K	55.100	30.300	77.100	262.600	26.200	451.300
	637.700	138.400	190.800	374.400	447.300	1.788.600

*) inwonende kinderen of overige leden van huishoudens

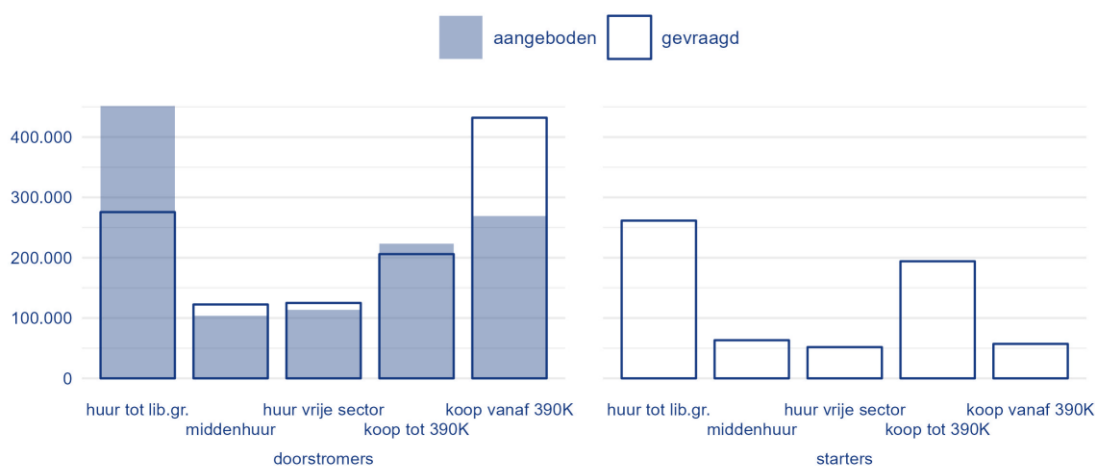
bron: WoON2024, bewerking RIGO

Op basis van bestedingsruimte

Indien met bestedingsruimte wordt gerekend (in plaats van met zoekprijs) veranderen de verhoudingen. Dit is weergegeven in figuur 8. Aangezien woningzoekenden (gemiddeld) meer kunnen betalen dan ze zeggen te willen, verschuift de vraag naar de duurdere segmenten, terwijl het aanbod niet verandert. Nu is er wel een aanbodtekort in de vrije huursector. En het aanbodtekort aan duurdere koopwoningen valt hoger uit dan op grond van zoekprijs.

In tabel 8 is te zien dat het aanbodtekort in dit geval slechts voor 53% uit betaalbare segmenten bestaat, waarvan 10% sociale huur. In tabel 9 is de bestedingsruimte te zien per inkomensklasse. In vergelijking met tabel 7 zijn het vooral de hogere inkomens die zich een duurdere (koop)woning kunnen veroorloven dan ze zeggen te willen. Bij huishoudens die tot de doelgroep voor de sociale huur behoren is dat omgekeerd.

figuur 8 Door woningzoekenden gevraagde en aangeboden woningen op basis van bestedingsruimte



bron: WoON2024, bewerking RIGO

tabel 8 Aanbodtekort naar prijsklassen op basis van bestedingsruimte

prijsklasse	vraag	aanbod	saldo	aandeel
huur tot lib.gr.	537.000	484.200	52.800	10%
middenhuur	185.700	107.800	77.900	14%
huur vrije sector	176.700	115.900	60.800	11%
koop tot 390K	400.000	241.300	158.700	29%
koop vanaf 390K	489.100	291.000	198.100	36%
	1.788.500	1.240.200	548.300	100%

bron: WoON2024, bewerking RIGO

tabel 9 Bestedingsruimte per inkomensklasse

prijsklasse	doelgroep soc.huur	middenink. laag	middenink. hoog	hogere inkomens	inkomen onbekend *)	totaal
huur tot lib.gr.	347.200	200	200		189.500	537.100
middenhuur	107.400	28.400	800		49.100	185.700
huur vrije sector	20.500	38.300	47.100	46.400	24.500	176.800
koop tot 390K	132.000	46.100	51.500	12.400	158.000	400.000
koop vanaf 390K	30.700	25.500	91.200	315.600	26.200	489.200
	637.800	138.500	190.800	374.400	447.300	1.788.800

*) inwonende kinderen of overige leden van huishoudens

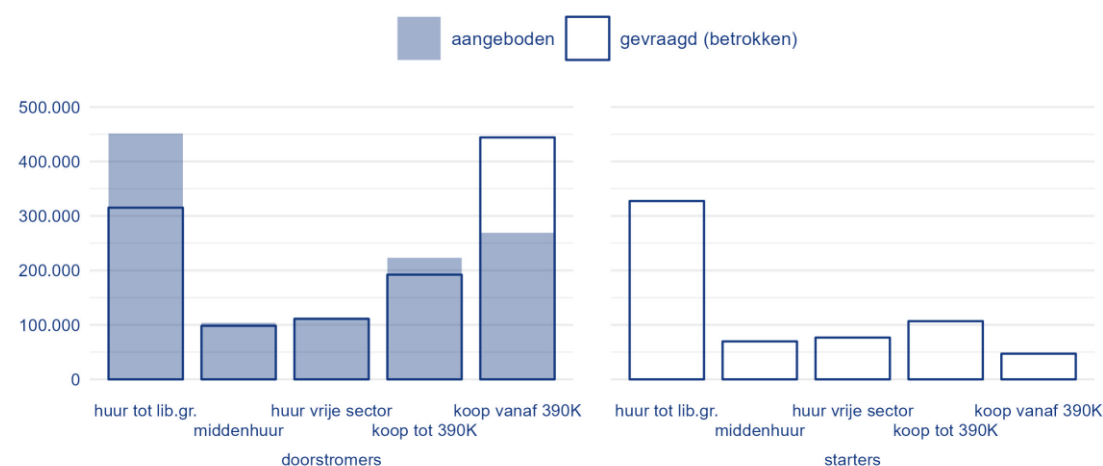
bron: WoON2024, bewerking RIGO

Op basis van “revealed preference”

Er is nog een andere manier om naar woonvoorkeuren te kijken dan aan de hand van wat mensen zeggen te willen, namelijk aan de hand van wat mensen daadwerkelijk doen. In de onderzoekswereld heet dit wel “stated” versus “revealed preference”. Wat mensen doen is eveneens gemeten in het WoON. In de nu volgende analyse zijn de gevraagde prijsklassen niet afgeleid uit de wensen van woningzoekenden, maar uit de woningen die recent betrokken zijn door vergelijkbare huishoudens qua leeftijd, inkomen en startsituatie (starters dan wel doorstromers). De omvang en samenstelling van de groep vragers is dus hetzelfde als die in de voorgaande paragrafen, maar eigenlijk gaat het niet om gevraagde maar om betrokken woningen.

Dit levert een beeld op waarin starters veel meer “kiezen voor” (of eigenlijk terechtkomen in) sociale huurwoningen, maar doorstromers juist vaker dan op grond van wensen terechtkomen in de vrije huursector huur en in duurdere koop. Dit weerspiegelt de actuele marktverhoudingen en de afwegingen die woningzoekenden daarin maken. Een veel voorkomend compromis is dan hogere prijzen accepteren dan men zou willen.

figuur 9 Door woningzoekenden gevraagde en aanboden woningen op basis van “revealed preference”



bron: WoON2024, bewerking RIGO

tabel 10 Aanbodtekort naar prijsklassen op basis van “revealed preference”

prijsklasse	vraag	aanbod	saldo	aandeel
huur tot lib.gr.	663.200	484.200	179.000	33%
middenhuur	181.900	107.800	74.100	14%
huur vrije sector	198.500	115.900	82.600	15%
koop tot 390K	309.800	241.300	68.500	12%
koop vanaf 390K	435.100	291.000	144.100	26%
	1.788.600	1.240.200	548.300	100%

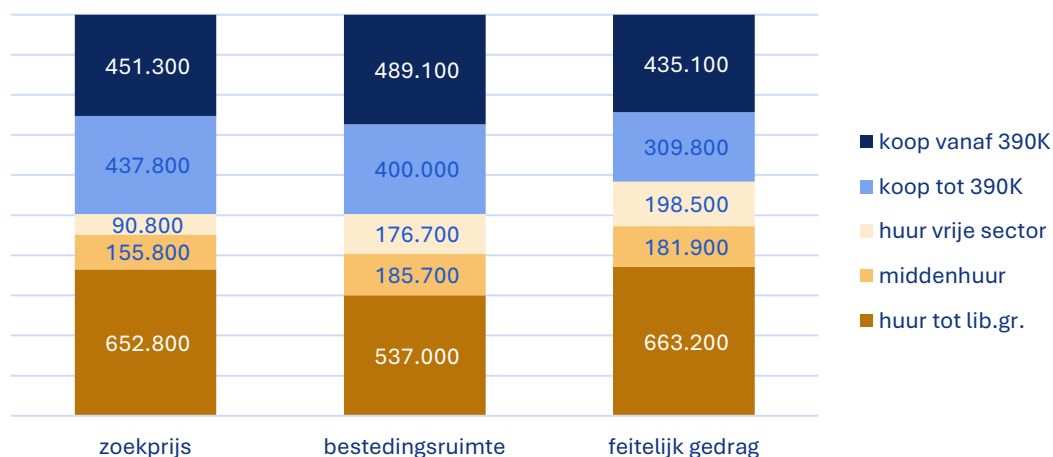
bron: WoON2024, bewerking RIGO

Het aanbodtekort volgens deze benadering bestaat voor 59% uit betaalbare woningen, waarvan 33% sociale huur.

3.3 Conclusies

In voorgaande analyse is het aanbodtekort berekend op basis van zoekprijs (die ook input is van Socrates) en zijn daar twee alternatieven naast gezet, namelijk de prijsverdeling volgens de **bestedingsruimte** van woningzoekenden en de prijsverdeling op grond van **feitelijk verhuisgedrag**. Het aanbod is in alle gevallen hetzelfde, maar de vraag is verschillend berekend. Bij wijze van samenvatting is in figuur 10 nogmaals de vraag weergegeven, berekend op de drie verschillende manieren.

figuur 10 Woonwensen (2024) op drie manieren berekend



Bron: WoON2024, bewerking RIGO

Kijken we naar de **zoekprijs** die actief woningzoekenden als wens aangeven, dan blijkt dat er veel mensen op zoek zijn naar een betaalbare koopwoning en maar weinig naar een huurwoning in de vrije sector. Dit sluit aan bij wat mensen daadwerkelijk willen, ervan uitgaande dat de wensen realistisch zijn.

Wat betreft de **bestedingsruimte** constateren we dat woningzoekenden (gemiddeld) meer kunnen betalen dan ze in het WoON aangeven te willen betalen. Houden we hier rekening mee, dan verschuift de vraag in de richting van de duurdere segmenten.

Het rekenen met bestedingsruimte is in zoverre discutabel, dat niet automatisch van woningzoekenden mag worden verwacht dat ze tot het uiterste gaan op de woningmarkt. Misschien is hun lage zoekprijs wel in overeenstemming met een bescheiden wens ten aanzien van de kwaliteit. Aan de andere kant willen we voorkomen dat woningen kunstmatig goedkoop worden gebouwd (en goedkoop gehouden) voor mensen die best meer kunnen betalen.

Als we kijken naar wat woningzoekenden doen (**feitelijk gedrag**), dan komen we tot nog weer een andere verdeling. Hierbij komt tot uitdrukking hoe mensen hun woonwensen in de praktijk vertalen naar daadwerkelijke verhuizingen, inclusief afwegingen en compromissen. Nu blijkt er wel een substantiële “vraag” te bestaan naar vrijesector huurwoningen.

Een kanttekening bij deze “revealed preference” benadering is dat daarin allerlei imperfecties op de markt als normaal worden beschouwd. In een krappe markt hebben mensen weinig te kiezen. De compromissen zien we vooral terug in een verschuiving tussen betaalbare koop en vrijesector huur.

Hoe rekbaar zijn woonwensen als het gaat om prijs? Wat mensen zeggen te willen zou leidend moeten zijn, want daar doen we het tenslotte voor. Dat geldt ook voor een nieuwe spijkerbroek. Maar als die wensen niet realistisch zijn, is er wat voor te zeggen om te kijken naar wat mensen

kunnen betalen. Dit gaat op als nieuwbouwwoningen qua prijs wel passen bij de wensen maar niet de bijbehorende gewenste kwaliteit kunnen bieden. Het gaat ook op in situaties waarin goedkoper bouwen leidt tot onhaalbare plannen en vertraging.

Dan blijkt er nog wel rek te zitten in de prijs, indien naar bestedingsruimte wordt gekeken. En ook blijkt dat woningzoekenden in de praktijk bereid zijn uit te wijken naar de vrijesector huur, wat uiteraard deels is afgedwongen door het aanbod. Het niet bouwen van vrije sectorwoningen “omdat mensen dat niet willen”, terwijl die gewilde betaalbare koopwoningen ook niet gebouwd worden, heeft dan als averechts effect dat die vrijesectorwoningen alleen maar schaarser en nog duurder worden. Doorslaan naar de andere kant en enkel van bestedingsruimte uitgaan lijkt wel erg ver te gaan. Waar de balans ligt staat ter discussie.

4 Bouwen voor de doorstroming

4.1 Achtergrond

Een bekend dilemma bij nieuwbouw is bouwen voor starters versus bouwen voor doorstromers. Tot op zekere hoogte is dit een vals dilemma. In beginsel is bouwen voor doorstromers namelijk ook bouwen voor starters. Doorstromers vormen een verhuisketen en aan het eind van iedere verhuisketen staat altijd een starter (of iemand van buiten het woningmarktgebied, wat in zekere zin ook een starter is). Alleen als de woning aan het einde van de keten niet beschikbaar komt, bijvoorbeeld vanwege sloop, is dit niet het geval.

Andersom hebben doorstromers wel altijd te lijden van het bouwen voor starters. Een nieuwbouwwoning die direct door een starter wordt betrokken zorgt per definitie niet voor doorstroming. Wie doorstroming wil, moet dus niet voor starters bouwen.

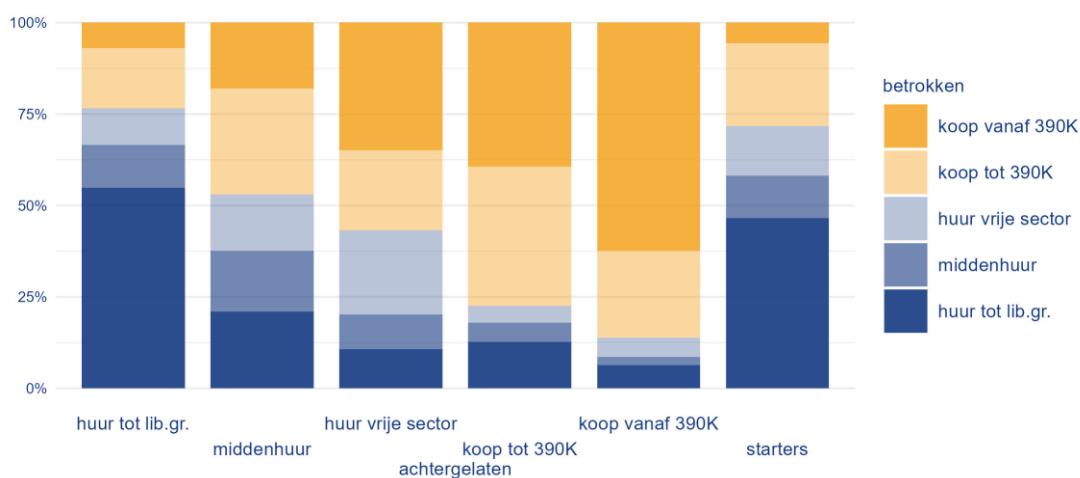
Bouwen voor doorstromers zorgt dus voor verhuisketens, zonder dat het *aantal* starters daar onder lijdt. Dat geldt ook voor de bouw van grote (en dure) koopwoningen. Voor het *soort* starters maakt het wel uit wat je bouwt, want niet alle ketens eindigen met voor alle starters betaalbare woningen.

In de nu volgende analyse kijken we wat variaties in het bouwprogramma (qua prijsdifferentiatie) zouden kunnen betekenen voor het *totale* woningaanbod, inclusief via doorstroming uit de voorraad vrijgemaakte woningen. Hypothese is dat duurder bouwen (in plaats van betaalbaar) via via toch voor evenveel betaalbaar aanbod zal zorgen.

4.2 Gemaakte verhuisstappen

Basis voor de analyse zijn de gerealiseerde verhuizingen, gemeten in het WoON2024. De in de praktijk gemaakte stappen tussen prijsklassen zijn weergegeven in figuur 11. Doorstromers uit koopwoningen blijken veelal opnieuw te kopen. De meeste doorstromers uit de sociale huur betrekken opnieuw een sociale huurwoning. Maar er worden ook stappen gemaakt tussen verschillende prijsklassen. Starters zijn geen homogene groep. Niet iedere starter komt in een “betaalbare” woning terecht; de meeste wel.

figuur 11 Recente verhuizingen naar prijsklasse



Bron: WoON2024, bewerking RIGO

Uit de woonwensen is al enigszins op te maken wat het effect zal zijn voor het bouwen in een specifiek prijssegment in termen van doorstroming. Het bouwen van sociale huurwoningen (met een huurprijs tot de liberalisatiegrens) zal weinig doorstroming uit andere segmenten opleveren. Veel sociale huurwoningen zullen direct worden betrokken door starters. En voor zover een geen starters in komen, zullen sociale huurwoningen worden betrokken door doorstromers uit andere sociale huurwoningen. Wie in een ander prijssegment zoekt, heeft dus weinig aan nieuwe sociale huurwoningen.

Het andere uiterste zijn duurdere koopwoningen. Die worden slechts beperkt betrokken door starters. Een deel van de doorstromers komt ook weer uit een duurdere koopwoning, die ook weer meestal niet bij een starter terecht zal komen. Bouwen van duurdere koopwoningen zal dus zorgen voor relatief lange verhuisketens. Aan het einde van die ketens komen ook starters aan bod. Maar voor starters (en trouwens ook doorstromers die afhankelijk zijn van een sociale huurwoning) is het nog maar de vraag of die verhuisketens uiteindelijk eindigen bij sociale huurwoningen. Recent empirisch onderzoek naar verhuisketens laat zien dat ketens die starten met een koopwoning ook vaak eindigen (met eens starter) in de koopsector.³

4.3 Potentiële verhuisketens

In de nu volgende analyse zijn verhuisketens modelmatig doorgerekend, uitgaande van de gemeten verhuisstappen uit het WoON2024. Voor de overzichtelijkheid is Nederland daarbij als één gesloten woningmarkt beschouwd en onderscheiden we vijf prijsklassen waartussen en waarbinnen kan worden doorgestroomd. In elke schakel komen woningen vrij, die weer input zijn voor een volgende schakel en in elke schakel worden ketens beëindigd door starters. Het is een grove versimpeling van de werkelijkheid, maar laat wel goed zien waar de gevoeligheden zitten als wordt geschoven in het programma.

We gaan uit van een fictief bouwproject van 1.500 woningen. Dat aantal laat zich mooi opdelen in prijssegmenten.

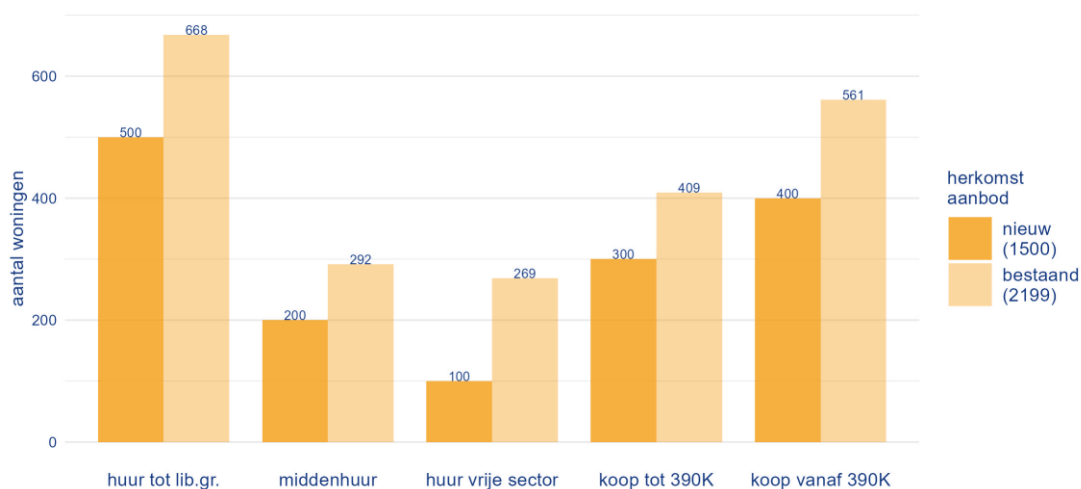
Twee derde betaalbaar

In de eerste variant gaan we uit van een verdeling 500 sociale huur, 500 middensegment (middenhuur en betaalbare koop) en 500 duurdere (vrije sectorhuur en duurdere koop). Dit is dus twee derde betaalbaar, inclusief een derde sociaal. In figuur 12 is te zien wat dit oplevert aan aanbod uit de voorraad, gerekend over alle verhuisstappen in de ketens. Naast de 1.500 nieuwe woningen komen er nog bijna 2.200 woningen vrij, verdeeld over alle segmenten. Kanttekening hierbij is dat de opbrengst aan sociale huurwoningen voor het grootste deel te danken is aan doorstroming binnen de sociale huur. Indien die 500 nieuwe sociale huurwoningen allemaal starterswoningen zijn dan gaat dit niet lukken.

Het woningaanbod (nieuw plus uit voorraad) wordt in deze vereenvoudigde werkelijkheid betrokken door een mix van starters en doorstromers. Hoe dit is verdeeld is te zien in figuur 13. Het aantal starters is per definitie gelijk aan het aantal nieuwgebouwde woningen, te weten 1.500. Niet vreemd is dat de starters vooral in de goedkopere segmenten terechtkomen, waar de ketens dan ook eindigen. De doorstromers vinden we vaker dan starters in de duurdere segmenten.

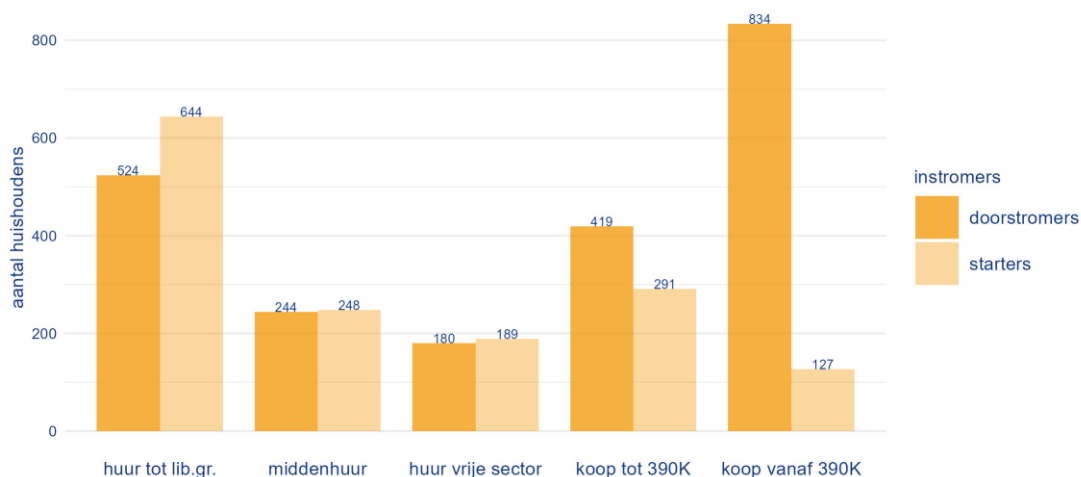
³ ABF Research (2025), Bouwmix, doorstroming en betaalbaarheid

figuur 12 Potentieel woningaanbod bij de bouw van 1.500 woningen in de verdeling 500 sociaal, 500 middensegment en 500 duurder



Bron: RIGO verhuisketenmodel op basis van gerealiseerde verhuizingen, gemeten in WoON2024

figuur 13 Door starters en doorstromers betrokken woningen bij de bouw van 1.500 woningen in de verdeling 500 sociaal, 500 middensegment en 500 duurder, gerekend over alle schakels



Bron: RIGO verhuisketenmodel op basis van gerealiseerde verhuizingen, gemeten in WoON2024

Accentverschuiving naar duurdere koop

In de tweede variant wordt het programma bijgesteld naar iets minder betaalbaar en iets meer duur. Er worden honderd woningen verschoven van de categorie betaalbare koop naar de categorie duurdere koop. **Het aandeel betaalbaar in dit nieuwbouwproject daalt hiermee van twee derde naar 60%.** Voor de vergelijkbaarheid wordt aangenomen dat met het aangepaste programma hetzelfde woningaantal kan worden gebouwd. De hypothese is dat dit weliswaar direct zorgt voor minder aanbod aan betaalbare nieuwe woningen, maar dat dit wordt goedgemaakt door meer doorstroming uit de betaalbare voorraad.

Uit de modelmatige berekening blijkt dat de doorstroming inderdaad hoger uitkomt. Er komen 76 meer woningen vrij in vergelijking met de variant met twee derde betaalbaar (2.275 in vergelijking met 2.199), maar het extra aanbod bevindt zich voor meer dan de helft in de dure koop (601 tegen 561) en in de vrije huursector (282 tegen 269). Het aanbod door doorstromers

uit betaalbare koop neemt met slechts 10 toe en in andere betaalbare segmenten ook nog eens met 13. Dit is niet voldoende om het “verlies” aan 100 nieuwe betaalbare koopwoning woningen te compenseren.

Het duurdere programma zorgt voor meer doorstromers, voornamelijk naar (en binnen) de duurdere koop (vergelijk figuur 15 met figuur 13). Het totaal aantal starters verandert niet bij een duurdere programma, mits het aantal nieuwe woningen gelijk blijft. Wel zijn het deels andere starters, namelijk starters die zich een duurdere koopwoning of een vrijesector huurwoning kunnen veroorloven. Het aantal starters in deze twee segmenten komt 25 hoger uit. Dit gaat ten koste van 25 starters in de betaalbare klassen.

figuur 14 Potentieel woningaanbod bij de bouw van 1.500 woningen in de verdeling 500 sociaal, 400 middensegment en 600 duurdere



Bron: RIGO verhuisketenmodel op basis van gerealiseerde verhuizingen, gemeten in WoON2024

figuur 15 Door starters en doorstromers betrokken woningen bij de bouw van 1.500 woningen in de verdeling 500 sociaal, 400 middensegment en 600 duurdere, gerekend over alle schakels



Bron: RIGO verhuisketenmodel op basis van gerealiseerde verhuizingen, gemeten in WoON2024

Er zijn nog meer varianten op het programma mogelijk. Duurder bouwen levert echter nooit meer aanbod aan betaalbare woningen op.

4.4 Conclusies

Duurder bouwen ten koste van middensegment zal (bij een gelijk aantal nieuwe woningen) *direct* zorgen voor minder betaalbaar aanbod. *Indirect* (via doorstroming) wordt dit voor een deel goedge maakt, doordat duurdere nieuwbouw zorgt voor langere verhuisketens en daarmee meer aanbod uit de voorraad. Slechts een deel van dit extra aanbod valt echter in de categorie betaalbaar, zodat per saldo toch het aanbod aan betaalbare woningen afneemt.

Een verschuiving van 100 nieuwe woningen van betaalbaar (koop onder de € 390.000) naar duur (koop boven de € 390.000) levert naar schatting 76 extra verhuizingen op, waarvan 23 uit betaalbare segmenten. Per saldo dus een verlies van 77 betaalbaar aanbod en een winst van 153 duurdere aanbod.

De gevolgen voor starters blijven beperkt. Het totaal aantal bediende starters blijft (per definitie) gelijk. Het type starter verandert wel. Per saldo zullen 25 minder starters een betaalbare woning (nieuw dan wel uit voorraad) kunnen betrekken. In plaats daarvan worden 25 meer starters in de duurdere prijsklassen bediend.

Hierbij is geen rekening gehouden met het feit dat duurdere bouwen ook meestal meer ruimte kost (minder woningen per hectare), waardoor een verschuiving naar duurdere bouwen ook ten koste zal kunnen gaan van het *aantal* te bouwen woningen.

Ter discussie

Duurder bouwen leidt weliswaar tot meer aanbod, maar ook tot minder betaalbaar aanbod. En het helpt evenveel starters, maar wel andere starters. Tegelijkertijd: als (iets) meer duur bouwen projecten vlot trekt helpt het iedereen. Immers een project dat daadwerkelijk van de grond komt is nog altijd beter dan een project dat niet rond te rekenen is. En hoofdstuk 2 liet zien dat dit niet per se onbetaalbaar is, want die bestedingsruimte is er vaak wel. Het past alleen niet bij de verdeling op basis van wensen. Zie de discussie in hoofdstuk 2.

RT&O