



RIGO Research en Advies BV
Woon- werk- en leefomgeving
www.rigo.nl

EINDRAPPORT

Meer zicht op betaalbaarheid

Betaalbaar wonen in de regio Gooi en Vechtstreek



De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij RIGO. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. RIGO aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

EINDRAPPORT

Meer zicht op betaalbaarheid

Betaalbaar wonen in de regio Gooi en Vechtstreek

Opdrachtgever

Gewest Gooi en Vechtstreek

Auteurs

Steven Kromhout

Sjoerd Zeelenberg

Rapportnummer

P22600

Uitgave

september 2013

Inhoud

1	Inleiding	1
1.1	Doelgroepen	
1.2	Leeswijzer	
2	Betaalbaarheid	3
2.1	Nibud-advieshuren	
2.2	Financieringslastnormen	
2.3	Normen per doelgroep	
3	Woningzoekenden	8
3.1	Doelgroepen	
3.2	Wat kunnen woningzoekenden betalen?	
4	Aanbod aan betaalbare woningen	11
4.1	Aanbod in de corporatiesector	
4.2	Aanbod in de koopsector	
5	Confrontatie vraag en aanbod	18
5.1	Primaire doelgroep	
5.2	Secundaire doelgroep	
5.3	Middeninkomens	
5.4	Vergelijking	
Bijlage 1	24	

1 Inleiding

De gemeenten en corporaties in de regio Gooi en Vechtstreek willen meer zicht krijgen op de betaalbaarheid van het wonen in de regio.

De samenwerkende gemeenten in de regio Gooi en Vechtstreek hebben behoefte aan een beter zicht op de betaalbaarheid van het wonen, als input voor hun nieuwbouwprogramma's en als basis voor hun gesprekken met woningcorporaties en andere aanbieders. Onder begeleiding van een werkgroep van gemeenten en corporaties heeft RIGO een onderzoek uitgevoerd met als doel dit inzicht te bieden. Dit project is onderdeel van het Regionaal Actieprogramma Wonen (RAP) van de regio Gooi en Vechtstreek, dat ondersteund wordt door de Provincie Noord-Holland.

In dit onderzoek staat het perspectief van de woningzoekende centraal. Welke woningen kunnen woningzoekenden betalen die nu op de woningmarkt op zoek zijn naar een woning in de regio Gooi en Vechtstreek? Daarmee onderscheidt dit onderzoek zich van klassieke woningbehoefteonderzoeken waarin bijvoorbeeld de gewenste omvang van de kernvoorraad berekend wordt.

1.1 Doelgroepen

We richten ons in dit onderzoek met name op de betaalbaarheid van het wonen voor drie doelgroepen, die worden afgebakend op basis van hun belastbaar huishoudeninkomen (bedragen 2013):

1. *Primaire doelgroep*: huishoudens die op grond van hun inkomen en vermogen in aanmerking kunnen komen voor huurtoeslag (zie de grenzen in bijlage 1).
2. *Secundaire doelgroep*: huishoudens die niet tot de primaire doelgroep behoren en een belastbaar jaarinkomen hebben tot €34.229 (= €33.614 in 2011).
3. *Middeninkomens*: huishoudens met een belastbaar jaarinkomen tussen €34.229 en € 43.785 (= €43.000 in 2011).

De gehanteerde inkomensgrenzen sluiten aan bij landelijke regelgeving: de huurtoeslagregeling, de inkomensafhankelijke huurverhoging en de staatssteunregeling voor woningcorporaties.

Woningcorporaties zijn sinds 2011 verplicht om jaarlijks 90% van hun huurwoningen tot de liberalisatiegrens (€681 in 2013) aan te bieden aan huishoudens uit de primaire of secundaire doelgroep. De betaalbaarheid en financieringsmogelijkheden voor huishoudens met middeninkomens krijgt daarom extra aandacht in dit rapport.

In dit onderzoek gaan we na welke keuzemogelijkheden de verschillende doelgroepen op de woningmarkt in de regio Gooi en Vechtstreek hebben.

1.2 Leeswijzer

Dit rapport is als volgt opgebouwd:

- ✓ Allereerst gaan we in op de normen voor betaalbaar wonen die we hanteren in dit onderzoek. Deze normen zijn gebaseerd op cijfers van het Nibud. Per doelgroep wordt benoemd welke prijsgrenzen we hanteren.
- ✓ In hoofdstuk 3 richten we ons op de vraagkant. Hoeveel woningzoekenden willen in de regio Gooi en Vechtstreek wonen? Hoe zijn hun inkomens verdeeld? En wat kunnen zij betalen?
- ✓ Hoofdstuk 4 gaat in op de aanbodkant. Hoe is de voorraad huur- en koopwoningen opgebouwd en hoe is het aanbod verdeeld over de relevante prijsklassen?
- ✓ In hoofdstuk 5 confronteren we de uitkomsten van de eerder hoofdstuk met elkaar. Hoe is de verhouding tussen vraag (woningzoekenden) en aanbod voor de verschillende doelgroepen, uitgaande van de betaalbaarheidsnormen?

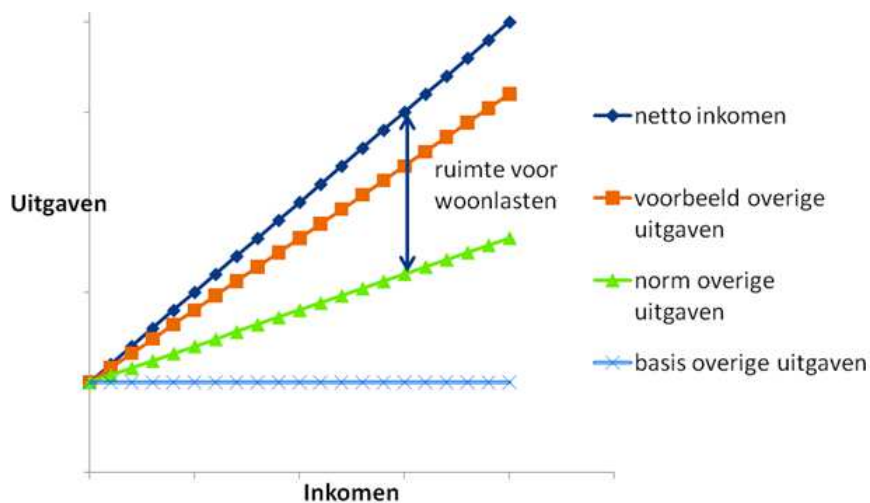
2 Betaalbaarheid

Wat is betaalbaarheid en wanneer woont iemand betaalbaar? Op die vraag bestaat geen eenduidig antwoord. In dit onderzoek gaan we uit van cijfers van het Nibud.

Het Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting (Nibud) houdt de uitgaven van huishoudens in Nederland bij en berekent hoeveel geld zij maandelijks kwijt zijn aan verschillende uitgavenposten. Aan de hand van deze cijfers berekent het Nibud hoeveel ruimte een huishouden, na aftrek van genormeerde bedragen voor alle overige uitgaven, overhoudt voor woonlasten.

Het Nibud maakt onderscheid tussen basisbedragen, die elk huishouden minimaal moet betalen, en voorbeeldbedragen, die worden vastgesteld op basis van CBS-cijfers over het daadwerkelijke bestedingspatroon van huishoudens met een bepaald besteedbaar inkomen. De normbedragen die het Nibud hanteert bij haar adviezen, zijn het gemiddelde van de vaste basisbedragen en de inkomensafhankelijke voorbeeldbedragen. De ruimte voor woonlasten is gelijk aan het verschil tussen het netto inkomen en de normbedragen voor alle overige uitgaven (figuur 2-1).

figuur 2-1 Schematische weergave van Nibud-benadering van woonlasten



Bron: Nibud

Het Nibud past deze benadering onder meer toe bij het bepalen van adviesuren voor woningcorporaties (2.1) en het opstellen van de financieringslasttabellen voor de Nationale Hypotheek Garantie (2.2).

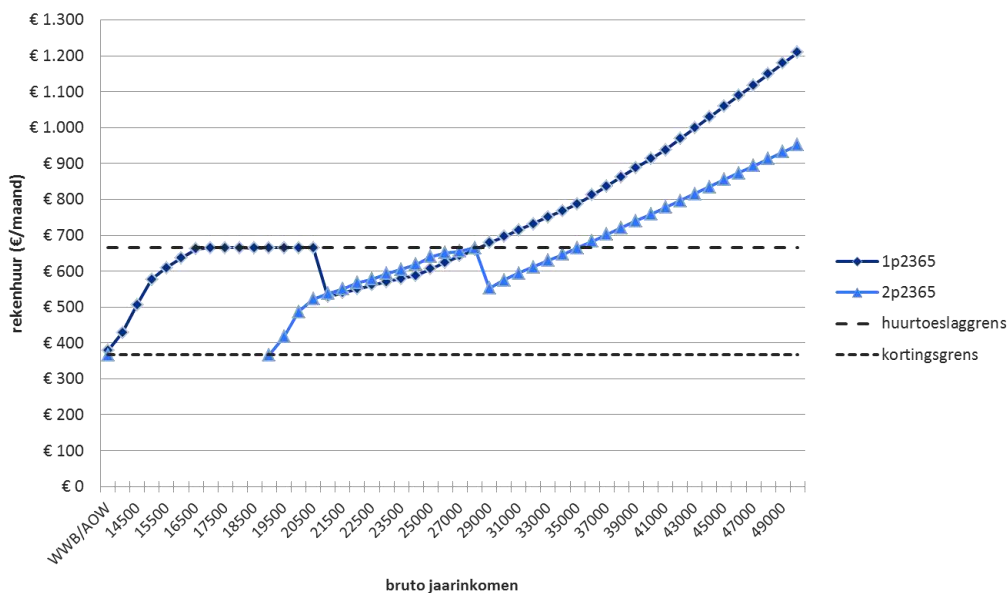
2.1 Nibud-advieshuren

In opdracht van woningcorporaties stelt het Nibud regelmatig advieshuren op. Daarbij wordt niet alleen rekening gehouden met het inkomen en de leeftijd, maar ook met het aantal volwassenen en kinderen in een huishouden. Hoe kleiner het huishouden is, hoe hoger de huur is die het Nibud als maximum adviseert. In figuur 2-2 en figuur 2-3 is dit terug te zien. Zo kan een alleenstaande met een bruto inkomen van €20.000 een woning tot de huurtoeslaggrens (€681 in 2013) betalen, terwijl een paar met hetzelfde bruto inkomen niet meer dan €487 kan opbrengen.

Duidelijk is ook dat twee grenzen erg belangrijk zijn: de kwaliteitkortingsgrens (€374) en de huurtoeslaggrens (€681). Wanneer de huur hoger is dan de huurtoeslaggrens, krijgen huurders geen huurtoeslag, ook als ze tot de primaire doelgroep behoren. Vanaf de kwaliteitkortingsgrens moeten huurtoeslagontvangers een steeds groter bedrag zelf betalen (zie bijlage 1). Die eigen bijdrage is in 2012 groter geworden als gevolg van rijksbeleid: bezuinigingen op de huurtoeslag. Daarom ligt de Nibud-advieshuur voor huishoudens die een uitkering hebben op grond van de Wet Werk en Bijstand (WWB) op de kwaliteitkortingsgrens.

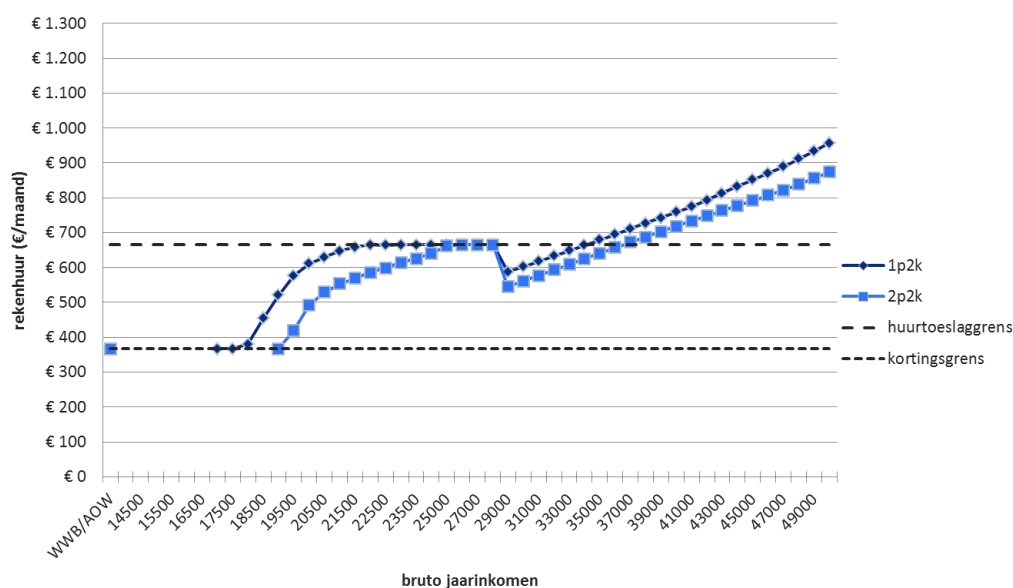
Naast de kwaliteitkortingsgrens en de huurtoeslaggrens spelen ook de aftoppingsgrenzen (€536 voor 1- en 2-persoonshuishoudens en €574 voor meerpersoonshuishoudens) een rol van betekenis. Boven deze grenzen is de eigen bijdrage van huurtoeslagontvangers namelijk hoger dan onder deze grens.

figuur 2-2 Nibud-advieshuren voor één- en tweepersoonshuishoudens zonder kinderen tussen 23 en 65 jaar, 2012



Bron: Nibud

figuur 2-3 Nibud-advieshuur voor huishoudens met één of twee volwassenen en twee kinderen, 2012



Bron: Nibud

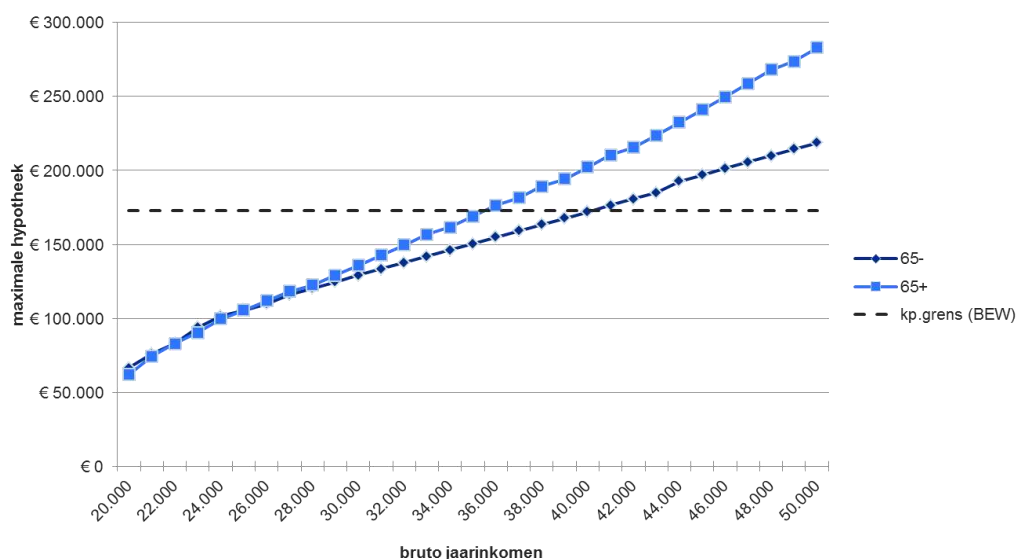
2.2 Financieringslastnormen

Voor de koopsector stelt het Nibud jaarlijks financieringslasttabellen op, die onder meer gebruikt worden door de Nationale Hypotheek Garantie (NHG). Op basis van deze tabellen kan berekend worden hoeveel een huishouden gegeven zijn bruto inkomen en leeftijd maximaal kan lenen voor de aankoop van een woning. Er wordt daarbij geen onderscheid gemaakt naar huishoudengrootte. Wel is van belang of het inkomen door één of meerdere personen wordt verdiend. Een tweede inkomen wordt niet volledig meegeteld. Ook wordt er gekeken naar de leeftijd.

In figuur 2-4 is te zien hoeveel hypotheek een huishouden kan krijgen, afhankelijk van zijn bruto jaarinkomen. Daarbij is gerekend met de hypotheekrente die gebruikt wordt bij de toetsing door de Nationale Hypotheek Garantie. Te zien is dat de 65-plussers bij hetzelfde bruto inkomen een hogere hypotheek kunnen krijgen dan huishoudens tot 65 jaar. In de praktijk zijn er maar weinig ouderen met een hoog bruto inkomen. Wanneer huishoudens de pensioengerechtigde leeftijd beginnen te naderen, wordt er bij de toetsing al vanuit gegaan dat het inkomen na pensionering zal gaan dalen en krijgen vijftigers en zestigers een lagere hypotheek dan jongere huishoudens.

De maximale hypotheek is niet per definitie hetzelfde als de maximale koopsom. Wanneer een koper eigen vermogen inbrengt, kan hij een duurdere woning kopen dan de hoogte van de hypotheek. Bij een eventuele restschuld die de koper wil meefinancieren geldt het omgekeerde. Daarnaast spelen de kosten koper een rol. Door de strengere hypotheekregels kunnen kopers die in de toekomst niet meer meefinancieren en moeten ze daarvoor dus hun spaargeld aanboren.

figuur 2-4 Maximale hypotheek volgens financieringsnormen Nibud o.b.v. één inkomen, 2013 (toetsrente: 5,25%)



Bron: Nibud

2.3 Normen per doelgroep

Op basis van de cijfers van het Nibud hebben we per doelgroep normen vastgesteld voor de betaalbaarheid. Die zijn terug te vinden in tabel 2-1. Daaronder lichten we de normen toe.

tabel 2-1 Normen betaalbaar wonen per doelgroep

	<i>Nibud-adviesuur</i>	<i>Maximale hypotheek (NHG)</i>
Primaire doelgroep	Bijstandniveau: tot kwaliteit-kortingsgrens (€374)	1 ps. (€21.025): max. €76.150
	Maximum inkomen: tot huurtoeslaggrens (€681)	> 1 ps. (€28.550): max. €122.800
Secundaire doelgroep	Alleenstaanden: €529 - €768	1 inkomen: max. €147.200
	Paar z. kinderen: €552 - €647	1,5 inkomen: max. €129.100
Middeninkomens	Alleenstaanden: €768 - €999	1 inkomen: €147.200 tot €188.300
	Paar z. kinderen: €647 - €815	1,5 inkomen: €129.100 tot €188.300

Binnen de *primaire doelgroep* lopen de advieshuren en de maximale hypotheekbedragen sterk uiteen. Voor huishoudens op bijstandsniveau adviseert het Nibud een huur op de kwaliteitkortingsgrens (€374). Zij kunnen geen hypotheek krijgen. Huishoudens die qua inkomen tegen de maximum-inkomensgrenzen van de huurtoeslag aanzitten kunnen volgens het Nibud een huur tot de huurtoeslaggrens betalen. De maximale hypotheek die deze huishoudens (tot 65 jaar en op basis van één inkomen) kunnen krijgen bedraagt €76.150 voor alleenstaanden en €122.800 voor meerpersoonshuishoudens.

De secundaire doelgroep bestaat voor een groot deel uit alleenstaanden en daarnaast vooral uit paren zonder kinderen. Hetzelfde geldt voor de middeninkomens. Daarom beperken we ons hierna en in tabel 2-1 tot de advieshuren voor deze typen huishoudens.

De advieshuren voor huishoudens uit de *secundaire doelgroep* die net te veel verdienen om voor huurtoeslag in aanmerking te komen liggen op €529 bij alleenstaanden en €552 bij paren zonder kinderen. Naarmate het inkomen toeneemt, liggen de advieshuren hoger, tot resp. €768 en €647 bij huishoudens die net minder verdienen dan €34.229. Wanneer dit inkomen door één persoon in het huishouden wordt verdient, dan kan dit huishouden een maximale hypotheek van €147.200 krijgen. Als meerdere personen samen dit bedrag verdienen, dan ligt het hypotheekbedrag lager, bijvoorbeeld €129.100 als het tweede inkomen 50% is van het eerste inkomen.

Middeninkomens hebben een inkomen tussen €34.229 en €43.785. De advieshuren voor deze groep variëren van €768 tot €999 bij alleenstaanden en €647 tot €815 bij paren zonder kinderen. De maximale hypotheek die hoort bij een inkomen van €43.785 bedraagt €188.300. Duurdere koopwoningen zijn voor huishoudens met een middeninkomen alleen te betalen als zij eigen vermogen kunnen inbrengen.

3 Woningzoekenden

In dit hoofdstuk richten we ons op de vraagkant: hoeveel huishoudens willen verhuizen naar een woning in de regio Gooi en Vechtstreek en hoe zijn deze samengesteld?

Volgens het Woononderzoek Nederland 2012 zijn er ruim 27.000 huishoudens in Nederland die in de komende twee jaren naar een zelfstandige woning in de regio Gooi en Vechtstreek zouden willen verhuizen¹. Deze verhuisgeneigden noemen we hierna woningzoekenden; niet te verwarren met de woningzoekenden die ingeschreven staan bij WoningNet Gooi en Vechtstreek. Ter vergelijking: medio 2013 stonden 30.782 woningzoekenden ingeschreven bij WoningNet. In 2012 reageerden 9.750 woningzoekenden minstens één keer op een woningadvertentie.

Van de woningzoekenden woont 83% al in de regio. Woningzoekenden van buiten de regio zijn relatief vaak stellen van rond de 40 jaar. De meeste potentiële vestigers wonen in Flevoland of in de regio Amsterdam; ruim 8% van alle woningzoekenden woont in één van beide regio's.

Vier van de vijf woningzoekenden zijn doorstromers op de woningmarkt: zij laten een zelfstandige woning achter. Een krappe meerderheid van de doorstromers bewoont een koopwoning. Ruim 13% van de woningzoekenden zijn starters. Zij wonen nog niet zelfstandig. De meesten wonen nog thuis. De overige 6% is semi-starter: zij wonen zelfstandig, maar laten bij verhuizing geen lege woning achter.

Alleenstaanden, paren en gezinnen vormen elk ongeveer 30% van de woningzoekenden. De overige woningzoekenden zijn vooral eenoudergezinnen. Ongeveer de helft van de woningzoekenden is tussen de 35 en 65 jaar oud. Jonge woningzoekenden tot 35 jaar vormen 35% van de woningzoekenden. Ca. 15% is 65 jaar of ouder.

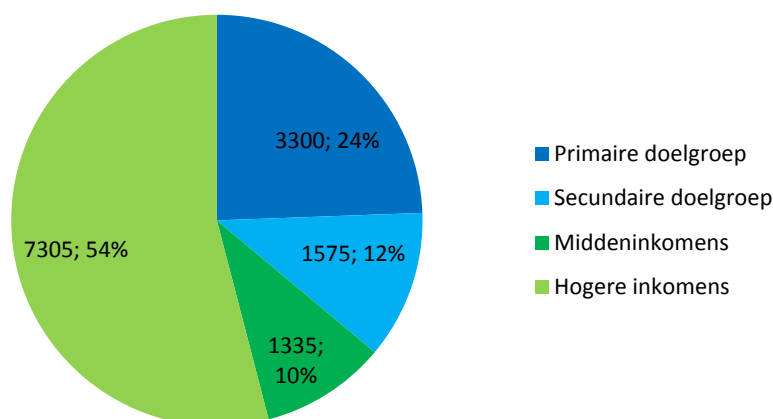
3.1 Doelgroepen

De meerderheid van de woningzoekenden in de regio Gooi en Vechtstreek (54%) heeft een inkomen boven de grens van €43.000 (zie figuur 3-1). Toch zoeken ook huishoudens met een lager inkomen naar woningen in deze regio:

- ✓ Bijna een kwart van de woningzoekenden behoort tot de primaire doelgroep, oftewel 3.300 huishoudens per jaar;
- ✓ 12% van de woningzoekenden behoort tot de secundaire doelgroep, goed voor 1.575 huishoudens per jaar;
- ✓ Een op de tien woningzoekenden heeft een middeninkomen: 1335 huishoudens per jaar.

¹ Het gaat om 138 respondenten. Dat betekent dat bij de hier gerapporteerde percentages rekening moet worden gehouden met een afwijking van ca. 5%-punt.

figuur 3-1 Woningzoekenden in de regio Gooi en Vechtstreek naar doelgroep, per jaar



Ongeveer één op de vijf woningzoekenden uit de primaire doelgroep (665 huishoudens) heeft een bijstandsuitkering. Nog eens 585 huishoudens leven van AOW of pensioen.

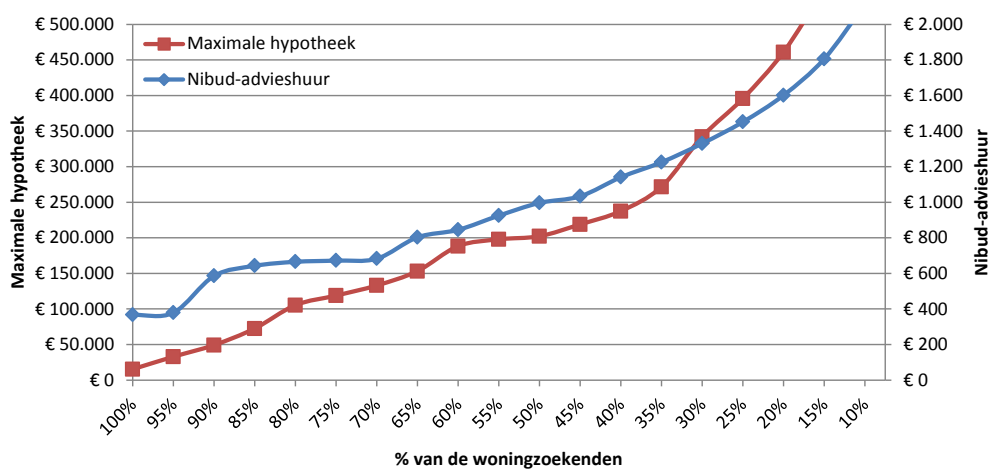
3.2 Wat kunnen woningzoekenden betalen?

Op basis van de financieringslasttabellen en de adviesuren van het Nibud is voor elke woningzoekende bepaald hoeveel hypotheek hij maximaal zou kunnen krijgen en welke huur het Nibud adviseert gegeven zijn inkomen, leeftijd en huishoudensamenstelling.

In de onderstaande figuur is te zien hoeveel procent van de woningzoekenden in de regio Gooi en Vechtstreek een bepaalde hypotheek of huurprijs kan financieren. Zo kan de helft van de woningzoekenden een hypotheek van twee ton of een huurwoning van €1.000 per maand betalen.

Een huurwoning met een huur op de huurtoeslaggrens (€664 in 2012) is voor ongeveer 80% van de woningzoekenden betaalbaar. Voor ca. 8% van de woningzoekenden is de Nibud-advieshuur minder dan €400.

figuur 3-2 Financieringsmogelijkheden van woningzoekenden in Gooi en Vechtstreek²



² In de figuur is ervan uitgegaan dat het bruto inkomen volledig verdiend wordt door één kostwinner. Bij twee- of meerverdieners is de maximale hypotheek bij een gegeven inkomen lager. Ook is geen rekening gehouden met een eventuele restschuld.

4 Aanbod aan betaalbare woningen

Hoeveel woningen worden aangeboden in de gemeenten van de regio Gooi en Vechtstreek die betaalbaar zijn voor de doelgroepen?

Allereerst gaan we in op de corporatiewoningen. Daarna zijn de koopwoningen aan de beurt. Van particuliere huurwoningen zijn geen bruikbare gegevens beschikbaar. Het gaat om een zeer beperkt deel van het aanbod.

4.1 Aanbod in de corporatiesector

In het voorjaar van 2013 is een inventarisatie gehouden van het corporatiebezit in de regio Gooi en Vechtstreek. Aan alle woningcorporaties is gevraagd om gegevens aan te leveren over de woningen zij in hun bezit hebben. Daarbij is tevens gevraagd om aan te geven welke woningen bij mutatie verkocht zullen worden. Alle woningcorporaties hebben gegevens ter beschikking gesteld.

In totaal hebben de woningcorporaties in de regio Gooi en Vechtstreek in 2013 31.451 zelfstandige woningen in hun bezit (zie tabel 4-1). Ruim 29% van het bezit is aange-merkt voor verkoop bij mutatie ('verkoopvijver'): verkoop is pas aan de orde als de woning vrijkomt. Het gros van deze woningen staat in Hilversum en Huizen en Weesp. De Woningbouw (Muiden en Weesp) en Dudok Wonen (Bussum, Hilversum en Naarden) beslissen bij een groot deel van hun bezit pas bij mutatie of een woning verhuurd wordt of verkocht. Deze woningen staan in tabel 4-1 in de kolom verkoopvijver, maar een deel van deze woningen zal dus toch worden verhuurd.

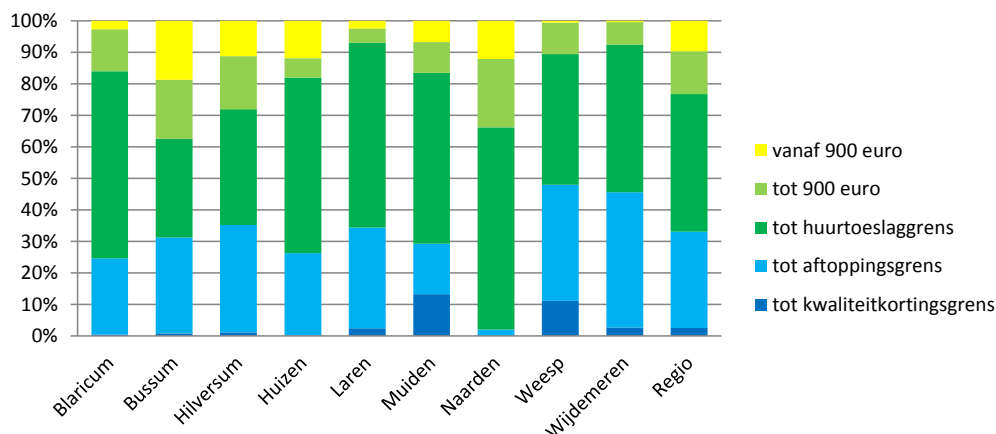
Om te bepalen welke woningen betaalbaar zijn, gaan we uit van de streefhuren die de corporaties hebben aangegeven. Dit zijn de huren die de corporaties van plan zijn te vragen als de woning vrijkomt en opnieuw verhuurd wordt.

tabel 4-1 Voorraad zelfstandige corporatiewoningen, verkoopvijver en streefhuren van verhuurbare voorraad, per gemeente in 2013

	voorraad 2013	verkoopvijver	verhuurbare voorraad	% tot kwal. kortingsgrens	% tot huurtoeslaggrens
Blaricum	1023	161	862	0%	83%
Bussum	3585	738	2.847	1%	63%
Hilversum	12.671	4.027	8.644	1%	72%
Huizen	5.782	1.707	4.075	0%	82%
Laren	903	1	902	2%	91%
Muiden	823	370	453	13%	83%
Naarden	1.613	819	794	0%	66%
Weesp	3.171	1.421	3.171	11%	89%
Wijdemeren	1.880	26	1.854	3%	92%
Regio	31.451	3.866	27.585	3%	77%

Van de woningen die niet voor verkoop in aanmerking komen, heeft ruim driekwart een streefhuur tot de huurtoeslaggrens (€681). Een klein deel (3%) van de verhuurbare voorraad heeft een streefhuur tot de kwaliteitskortingsgrens. In Muiden en Weesp heeft een relatief groot deel van de voorraad een lage streefhuur.

figuur 4-1 Verhuurbare corporatiewoningen, naar huurklasse o.b.v. streefhuur, per gemeente in 2013



In de onderstaande figuren zijn de corporatiewoningen in verschillende prijsklassen letterlijk in kaart gebracht. In de kaarten zijn ook de woningen van Dudok Wonen en De Woningbouw meegenomen die eventueel verkocht kunnen worden.

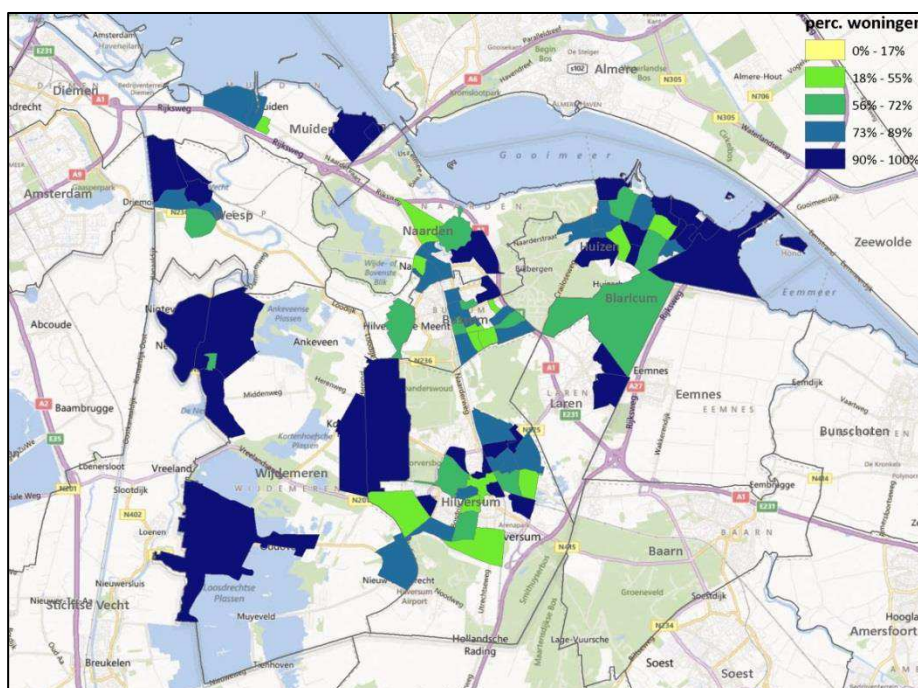
In figuur 4-2 is te zien dat met name in het westen van de regio buurten te vinden zijn waar bijna alle corporatiewoningen een streefhuur hebben tot de huurtoeslaggrens. In gemeenten als Naarden, Bussum en Hilversum zijn de buurten met corporatiewoningen qua prijsklasse gemengder van samenstelling.

In figuur 4-3 zijn de corporatiewoningen afgebeeld met een streefhuur tot de kwaliteitskortingsgrens. In hoofdstuk 2 hebben we gezien dat huishoudens die op bijstandsniveau zitten vooral van woningen in deze prijsklasse afhankelijk zijn. De meeste woningen met een streefhuur tot de kwaliteitskortingsgrens zijn te vinden in Weesp.

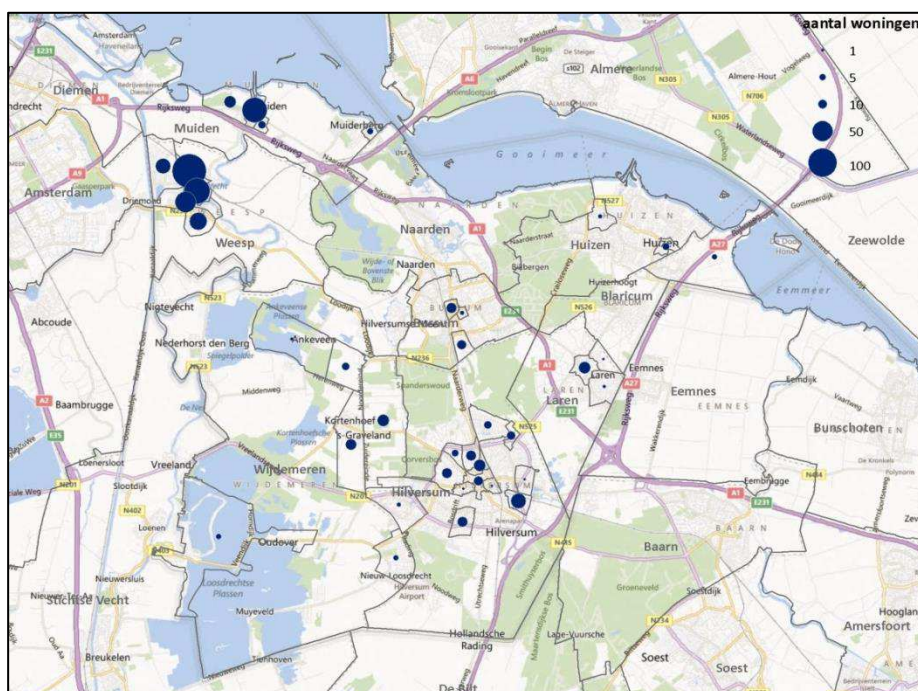
Woningzoekenden met een middeninkomen zijn in de huursector vooral aangewezen op woningen tussen de huurtoeslaggrens en €1000. In figuur 4-4 is te zien dat relatief veel van deze woningen in Hilversum te vinden zijn.

Voor de vergelijking met de woningzoekenden is niet de voorraad van belang maar het vrijkomende aanbod. Om een inschatting te maken van het aanbod hebben we gebruik gemaakt van de woningen die in het afgelopen jaar zijn vrijgekomen. In totaal hebben er in 2012 2.056 mutaties in de zelfstandige woningvoorraad plaatsgevonden. Woningen die bij mutatie verkocht worden, tellen we daarbij niet mee. Het aantal mutaties is groter dan het aantal verhuringen via WoningNet, omdat niet alle vrijkomende woningen via WoningNet worden verhuurd.

figuur 4-2 Aandeel corporatiewoningen met een streefhuur tot de huurtoeslaggrens, per buurt met minimaal 50 woningen (CBS-buurtindeling)



figuur 4-3 Corporatiewoningen met een streefhuur tot de kwaliteitkortingsgrens, per buurt (CBS-buurtindeling)



figuur 4-4 Corporatiewoningen met een streefhuur tussen de huurtoeslaggrens en €999, per buurt (CBS-buurtindeling)



In tabel 4-2 is de verdeling van het aanbod te zien voor de huurprijsgrenzen die relevant zijn voor de betaalbaarheid (zie 2.3). Er zijn relatief weinig corporatiewoningen met een huur tot de kwaliteitkortingsgrens: de advieshuur van het Nibud voor huishoudens op bijstandsniveau. Het gros van de corporatiewoningen heeft wel een huur onder de huurtoeslaggrens.

tabel 4-2 Jaarlijks aanbod aan zelfstandige corporatiewoningen naar huurklasse o.b.v. streefhuur (excl. onbekend)

	tot kwal. kortingsgrens	tot huurtoeslaggrens	tot €768	tot €815	tot €999	vanaf €999	Totaal
Blaricum	1	36	0	1	4	0	42
Bussum	0	145	17	6	40	29	237
Hilversum	31	672	96	48	117	70	1.034
Huizen	0	241	2	0	24	13	280
Laren	2	46	0	0	0	0	48
Muiden	14	26	0	1	5	0	46
Naarden	0	21	6	3	3	2	35
Weesp	34	192	10	1	0	0	237
Wijdmeren	10	77	1	1	8	0	97
Regio	92	1456	132	61	201	114	2.056

4.2 Aanbod in de koopsector

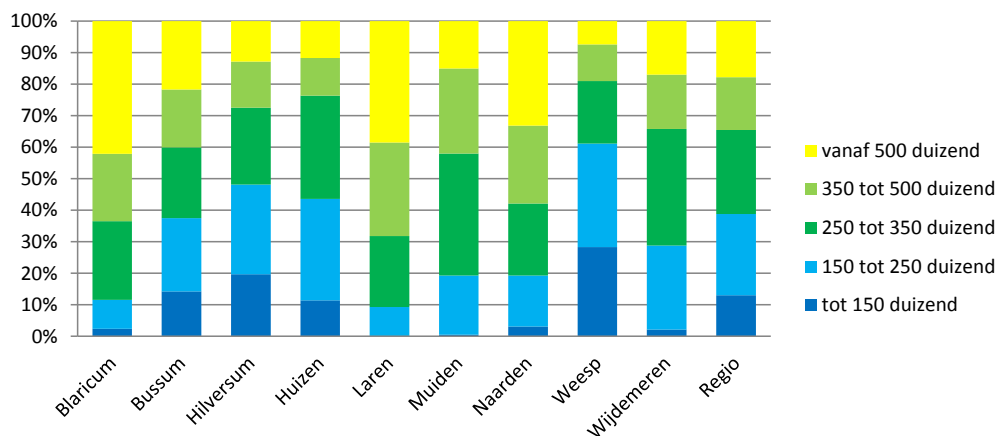
Om het aanbod in de koopsector in te kunnen schatten hebben we gebruikgemaakt van de Basisregistraties Adressen en Gebouwen (BAG). Het BAG-bestand bevat gegevens op adresniveau van alle gebouwen in Nederland, waaronder woningen.

RIGO heeft een model ontwikkeld om met behulp van de gegevens in het BAG een inschatting te maken van de transactieprijs van een koopwoning. Dit model is geschat op basis van gegevens van Funda. Om de betrouwbaarheid van het model te toetsen zijn de uitkomsten vergeleken met de WOZ-waarden in de gemeente Hilversum. Deze vergelijking gaf geen aanleiding om de uitkomsten van het model te corrigeren.

Op basis van het prijsmodel van RIGO zijn de transactiepreisen van alle woningen in de voorraad geschat (prijspeil eind 2012). In figuur 4-5 is de prijsverdeling van de voorraad per gemeente afgebeeld. Woningen die corporaties willen blijven verhuren zijn daarbij uit de voorraad gefilterd. Bovendien hanteren we de aanname dat corporatiewoningen uit de verkoopvijver worden verkocht voor 90% van de transactieprijs.

65% van de woningen in de regio heeft een koopprijs tot €350.000. In sommige gemeenten, zoals Blaricum, Laren en Naarden, is dit percentage veel lager. In Weesp zijn relatief veel goedkope koopwoningen te vinden.

figuur 4-5 Voorraad koopwoningen, naar prijsklasse o.b.v. geschatte transactiepreisen, per gemeente in 2013



Net als bij de huurwoningen zijn we ook bij de koopwoningen niet zo zeer geïnteresseerd in de totale voorraad maar vooral in het aanbod dat voor woningzoekenden beschikbaar is. Daarbij vormen de transacties geen goede afspiegeling van het aanbod. In de huidige woningmarkt overtreft het aanbod aan woningen dat op enig moment te koop staat, het aantal woningen dat in een jaar verkocht wordt. Daarom hebben we ervoor gekozen om voor het aanbod aan koopwoningen uit te gaan van de woningen die op Funda te koop worden aangeboden in de regio Gooi en Vechtstreek. In januari 2013 waren dat een kleine 4.500 woningen.

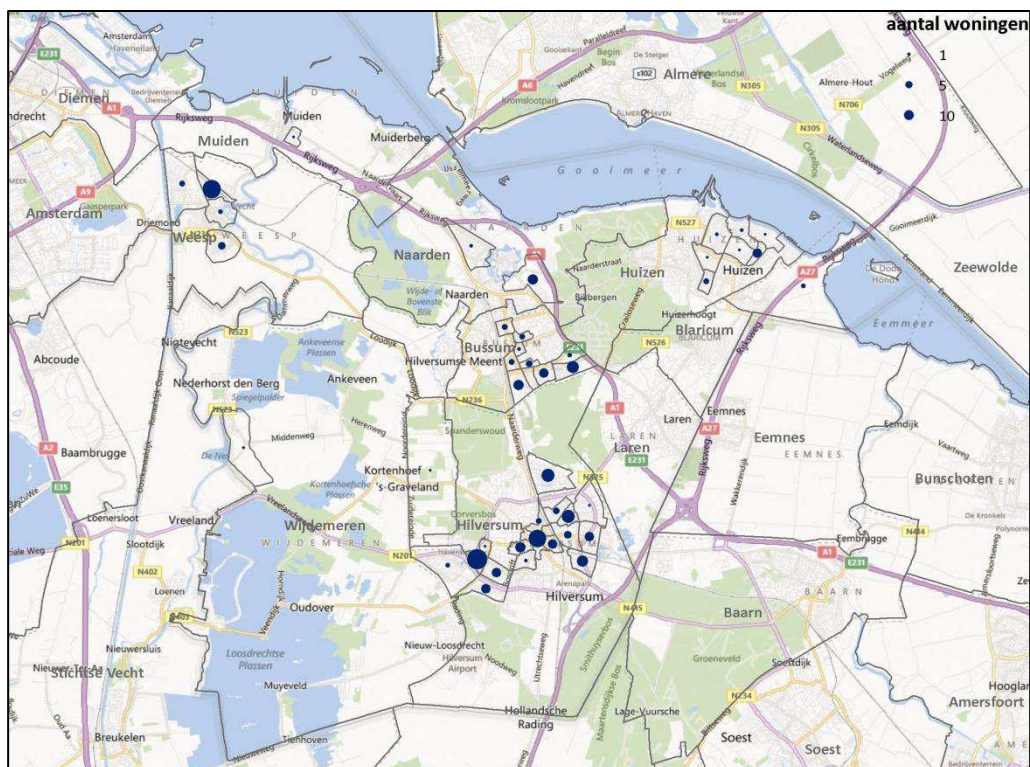
In tabel 4-3 is te zien hoe het aanbod is verdeeld over de prijsklassen die relevant zijn voor de betaalbaarheid.

tabel 4-3 Aanbod koopwoningen naar prijsklasse o.b.v. geschatte transactiepreizen, per gemeente in 2013

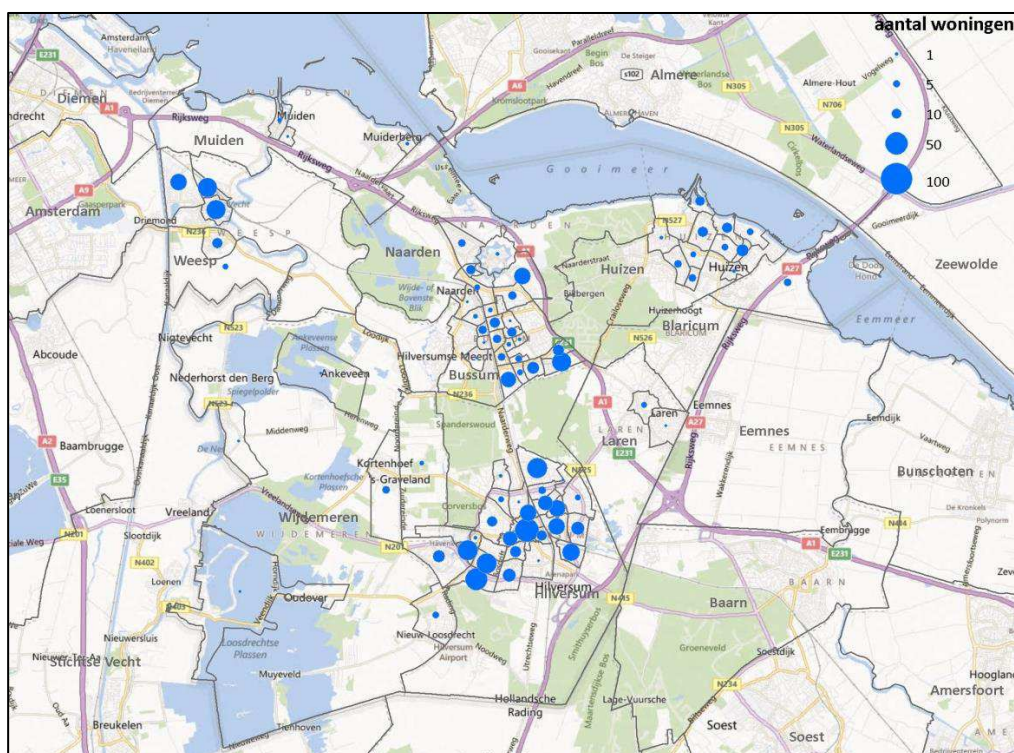
	tot €76.150	tot €122.800	tot €147.200	tot €188.300	vanaf €188.300	Totaal
Blaricum	0	3	2	1	252	258
Bussum	3	55	57	48	531	694
Hilversum	20	174	140	174	956	1464
Huizen	1	19	21	39	507	587
Laren	0	0	0	5	319	324
Muiden	0	1	0	5	122	128
Naarden	0	14	21	26	253	314
Weesp	23	27	33	39	137	259
Wijdmeren	0	2	4	12	427	445
Regio	47	295	278	349	3.504	4473

De meeste koopwoningen met een relatief lage prijs zijn te vinden in Hilversum. Dit blijkt ook uit figuur 4-6, waarin de woningen met een transactieprijs tot €122.800 in kaart gebracht zijn.

figuur 4-6 Aanbod koopwoningen op Funda (januari 2013) met een geschatte transactieprijs tot €122.800 per buurt (CBS-buurtindeling)



figuur 4-7 Aanbod koopwoningen op Funda (januari 2013) met een geschatte transactieprijs tot €188.300 per buurt (CBS-buurtindeling)



In figuur 4-7 is het totale aanbod tot €188.300 afgebeeld. Dit zijn de woningen die huishoudens met een middeninkomen maximaal kunnen financieren. Verspreid over de regio gaat het om 349 woningen.

5 Confrontatie vraag en aanbod

Hoe verhoudt het aanbod in de regio Gooi en Vechtstreek zich tot de vraag van de doelgroepen die in de regio een woning zoeken, uitgaande van de normen voor betaalbaarheid?

In de vorige hoofdstukken zijn we ingegaan op de samenstelling van de woningzoekenden en het aanbod. In dit laatste hoofdstuk confronteren we vraag en aanbod met elkaar. Dit doen we per doelgroep. Daarbij maken we gebruik van de betaalbaarheidsnormen die in hoofdstuk 2 zijn toegelicht.

5.1 Primaire doelgroep

Volgens het WoON 2012 zijn er ongeveer 6.600 huishoudens uit de primaire doelgroep die in de komende twee jaar naar of binnen de regio Gooi en Vechtstreek zouden willen verhuizen. Per jaar gaat het dus om 3.300 woningzoekenden. Deze groep is zeer divers qua typen huishoudens.

Uitgaande van de Nibud-adviesuren kunnen huishoudens met een inkomen op bijstandsniveau alleen woningen tot de kwaliteitkortingsgrens betalen. Deze woningen zijn zeer schaars in de regio Gooi en Vechtstreek: naar verwachting worden jaarlijks 92 zelfstandige woningen tot die grens verhuurd. Huishoudens uit de primaire doelgroep met een wat hoger inkomen kunnen volgens het Nibud woningen tot de huurtoeslaggrens betalen. Van deze woningen worden veel meer aangeboden: naar schatting 1548 per jaar (inclusief de woningen tot de kwaliteitkortingsgrens).

De koopsector is nagenoeg onbereikbaar voor woningzoekenden uit de primaire doelgroep. Er worden bijna geen woningen aangeboden waarvoor deze huishoudens een hypotheek kunnen krijgen. Opgeteld is er dus onvoldoende betaalbaar aanbod om jaarlijks 3.300 woningzoekenden uit de primaire doelgroep te kunnen huisvesten.

tabel 5-1 Aanbod betaalbare huurwoningen voor de primaire doelgroep

	tot kwaliteit-kortingsgrens		kwaliteitkortingsgrens tot huurtoeslaggrens		boven huurtoeslaggrens (niet betaalbaar)	
Blaricum	1	2%	36	86%	5	12%
Bussum	0	0%	145	61%	92	39%
Hilversum	31	3%	672	65%	331	32%
Huizen	0	0%	241	86%	39	14%
Laren	2	4%	46	96%	0	0%
Muiden	14	30%	26	57%	6	13%
Naarden	0	0%	21	60%	14	40%
Weesp	34	14%	192	81%	11	5%
Wijdmeren	10	10%	77	79%	10	10%
Gooi & Vechtstreek	92	4%	1456	71%	508	25%

tabel 5-2 Aanbod betaalbare koopwoningen voor de primaire doelgroep

	tot €76.150		€76.150 tot €122.800		vanaf €122.800 (niet betaalbaar)	
Blaricum	0	0%	3	1%	255	99%
Bussum	3	0%	55	8%	636	92%
Hilversum	20	1%	174	12%	1270	87%
Huizen	1	0%	19	3%	567	97%
Laren	0	0%	0	0%	324	100%
Muiden	0	0%	1	1%	127	99%
Naarden	0	0%	14	4%	300	96%
Weesp	23	9%	27	10%	209	81%
Wijdemeren	0	0%	2	0%	443	100%
Gooi & Vechtstreek	47	1%	295	7%	4131	92%

5.2 Secundaire doelgroep

Volgens het WoON 2012 zijn er 3.150 huishoudens uit de secundaire doelgroep die in de komende twee jaar naar of binnen de regio Gooi en Vechtstreek zouden willen verhuizen. Per jaar gaat het dus om 1.575 woningzoekenden.

Mede door de opbouw van de huurtoeslageregeling bestaat deze groep voornamelijk uit alleenstaanden. De huur die het Nibud voor eenpersoonshuishouden uit deze groep adviseert, loopt uiteen van €529 voor de onderkant van de secundaire doelgroep en €768 aan de bovengrens. In totaal worden er jaarlijks 1680 corporatiewoningen aangeboden tot €768. Hiervan is ook de primaire doelgroep afhankelijk.

De maximale hypotheek voor huishoudens die qua inkomen op de grens zitten tussen de secundaire doelgroep en de middeninkomens (€34.229), bedraagt €147.200, op basis van één inkomen. In januari 2013 werden 620 woningen te koop aangeboden onder dit bedrag.

Huishoudens uit de secundaire doelgroep zijn dus net als de primaire doelgroep voornamelijk aangewezen op betaalbare huurwoningen.

tabel 5-3 Aanbod betaalbare huurwoningen voor de secundaire doelgroep

	tot €768		vanaf €768 (niet betaalbaar)	
Blaricum	37	88%	5	12%
Bussum	162	68%	75	32%
Hilversum	799	77%	235	23%
Huizen	243	87%	37	13%
Laren	48	100%	0	0%
Muiden	40	87%	6	13%
Naarden	27	77%	8	23%
Weesp	236	100%	1	0%
Wijdemeren	88	91%	9	9%
Gooi & Vechtstreek	1680	82%	376	18%

tabel 5-4 Aanbod betaalbare koopwoningen voor de secundaire doelgroep

	tot €147.200		vanaf €147.200 (niet betaalbaar)	
Blaricum	5	2%	253	98%
Bussum	115	17%	579	83%
Hilversum	334	23%	1130	77%
Huizen	41	7%	546	93%
Laren	0	0%	324	100%
Muiden	1	1%	127	99%
Naarden	35	11%	279	89%
Weesp	83	32%	176	68%
Wijdmeren	6	1%	439	99%
Gooi & Vechtstreek	620	14%	3853	86%

5.3 Middeninkomens

Volgens het WoON 2012 zijn er 2.670 huishoudens met een middeninkomen die in de komende twee jaar naar of binnen de regio Gooi en Vechtstreek zouden willen verhuizen. Per jaar gaat het dus om 1.335 woningzoekenden.

Huishoudens met een middeninkomen kunnen als gevolg van de 90%-norm maar zeer beperkt terecht in huurwoningen tot de huurtoeslaggrens. Tegelijkertijd zijn hun financieringsmogelijkheden zowel in de koopsector als in de huursector beperkt.

Alleenstaanden met een middeninkomen kunnen volgens de Nibud-advieshuren een woning huren tot €768 à €999. Voor stellen (zonder kinderen) is €815 het maximum. Als we de woningen tot de huurtoeslaggrens niet meetellen, dan bedraagt het aanbod tot €815 193 woningen en tot €999 (in totaal) 394 woningen.

tabel 5-5 Aanbod bereikbare en betaalbare huurwoningen voor de middeninkomens

	tot huurtoeslaggrens (niet bereikbaar)		vrije sector tot €815		€815 tot €999		vanaf €999 (niet betaalbaar)	
Blaricum	37	88%	1	2%	4	10%	0	0%
Bussum	145	61%	23	10%	40	17%	29	12%
Hilversum	703	68%	144	14%	117	11%	70	7%
Huizen	241	86%	2	1%	24	9%	13	5%
Laren	48	100%	0	0%	0	0%	0	0%
Muiden	40	87%	1	2%	5	11%	0	0%
Naarden	21	60%	9	26%	3	9%	2	6%
Weesp	226	95%	11	5%	0	0%	0	0%
Wijdmeren	87	90%	2	2%	8	8%	0	0%
Gooi & Vechtstreek	1548	75%	193	9%	201	10%	114	6%

In de koopsector zijn woningen tot maximaal €188.300 betaalbaar voor de middeninkomens. Hiervan werden er begin 2013 969 aangeboden op Funda.

tabel 5-6 Aanbod betaalbare koopwoningen voor de middeninkomens

	tot €188.300		vanaf €188.300 (niet betaalbaar)	
Blaricum	6	2%	252	98%
Bussum	163	23%	531	77%
Hilversum	508	35%	956	65%
Huizen	80	14%	507	86%
Laren	5	2%	319	98%
Muiden	6	5%	122	95%
Naarden	61	19%	253	81%
Weesp	122	47%	137	53%
Wijdmeren	18	4%	427	96%
Gooi & Vechtstreek	969	22%	3504	78%

5.4 Vergelijking

Uit het voorgaande blijkt dat voor alle drie de doelgroepen geldt dat het aanbod aan betaalbare woningen in de regio Gooi en Vechtstreek beperkt is. Maar voor welke groep is het aanbod nu het kleinst?

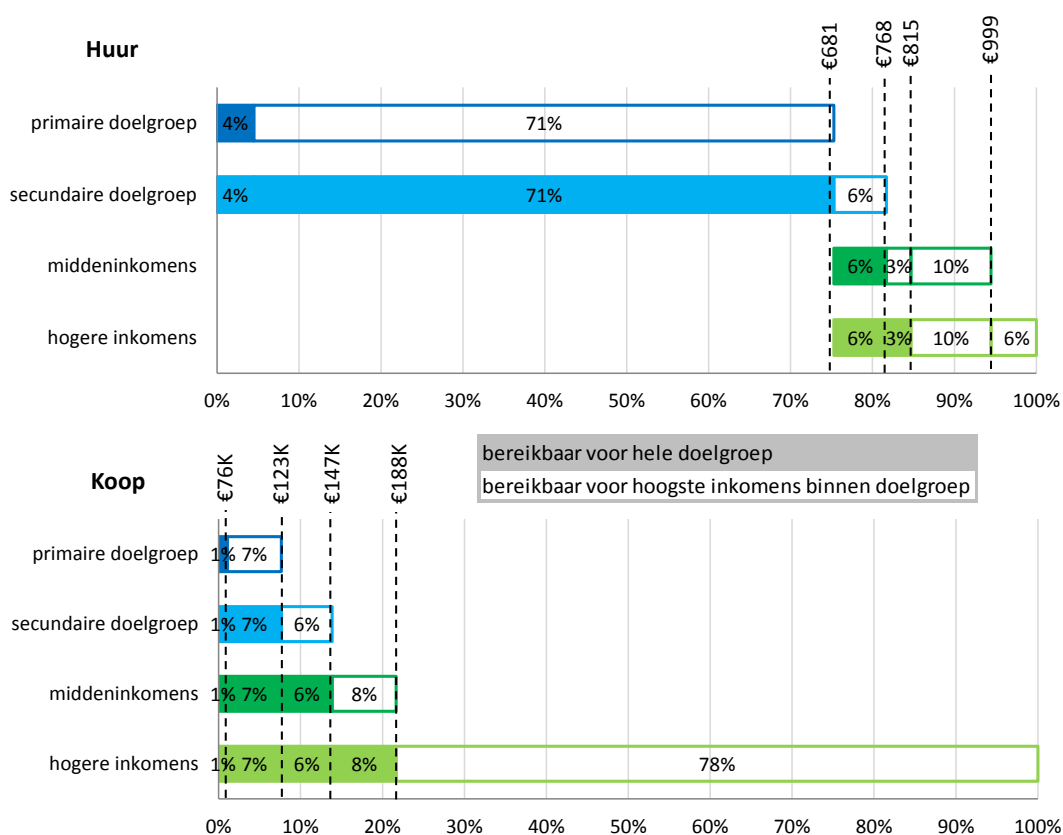
tabel 5-7 Confrontatie vraag en aanbod

	<i>% van woningzoekenden</i>	<i>% van huurwoningen bereikbaar en betaalbaar</i>	<i>% van koopwoningen betaalbaar</i>
Primaire doelgroep	24%	4% tot 75%	0% tot 7%
Secundaire doelgroep	12%	75% tot 82%	7% tot 14%
Middeninkomens	10%	6% tot 19%	14% tot 22%

In tabel 5-7 is per doelgroep te zien welk percentage van de woningzoekenden zij vormen en welk deel van het huur- en koopaanbod voor hen betaalbaar en bereikbaar is. Daarbij moet wel bedacht worden dat de aanbodsegmenten die voor de verschillende doelgroepen betaalbaar zijn (deels) overlappen. Verder moeten we rekening houden met de inkomensverschillen binnen de doelgroepen. Zo varieert het aandeel huurwoningen dat betaalbaar is voor de primaire doelgroep van 4% voor de huishoudens op bijstandsniveau tot 75% voor de huishoudens die qua inkomen aan de bovenkant van deze groep zitten. Dit wordt geïllustreerd in figuur 5-1. De dichte balken laten de aanbodsegmenten zien die voor de hele doelgroep bereikbaar zijn, terwijl de open balken de segmenten aangeven die alleen voor de huishoudens met de hoogste inkomens binnen de betreffende doelgroep bereikbaar zijn.

Door de oogharen gezien hebben huishoudens uit de secundaire doelgroep relatief veel keuzemogelijkheden. Deze groep vormt 12% van de woningzoekenden. Zij hebben weliswaar geen recht op huurtoeslag maar kunnen toch een relatief groot deel van het huuraanbod (75% à 82%) betalen en worden niet gehinderd door de huurinkomensnormen. Het aanbod in de koopsector is voor hen wel beperkt (hooguit 14%).

figuur 5-1 Betaalbare en bereikbaar aanbod in de huur- en de koopsector



Huishoudens met een middeninkomen (10% van de woningzoekenden) kunnen door de inkomensnormen niet of nauwelijks terecht in huurwoningen tot de huurtoeslaggrens en in de vrije sector is maar een zeer beperkt aanbod betaalbaar voor hen. In de koopsector hebben zij meer mogelijkheden, al is het grootste deel van het koop-aanbod te duur voor hen.

Voor woningzoekenden uit de primaire doelgroep is het beeld gevarieerd. Kopen is voor de primaire doelgroep nagenoeg uitgesloten. In de huursector zijn de mogelijkheden sterk afhankelijk van de persoonlijke situatie. Alleenstaanden met een bruto inkomen vanaf ongeveer €17.000 en meerpersoonshuishoudens vanaf ca. €24.000 kunnen een groot deel van het huuraanbod betalen. Voor huishoudens met een lager inkomen is het betaalbare aanbod veel kleiner. Huishoudens op bijstandsniveau kunnen slechts 4% van het aanbod betalen en hebben daarbij ook te maken met concurrentie van andere woningzoekenden (tot €34.229). Woningzoekenden uit deze groep hebben op dit moment dus het minst te kiezen op de woningmarkt in de regio Gooi en Vechtstreek.

Bijlagen

Bijlage 1

Huurtoeslaggrenzen in 2013

Huishoudentype	2013
Eenpersoonshuishouden <65jr	€ 21.025
Meerpersoonshuishouden <65jr	€ 28.550
Eenpersoonshuishouden ≥65jr	€ 21.100
Meerpersoonshuishouden ≥65jr	€ 28.725

Huurgrenzen	2013
kwaliteitskortingsgrens	374,44
1e aftoppingsgrens (1- en 2-persoonshuishoudens)	535,91
2e aftoppingsgrens (3- en meerpersoonshuishoudens)	574,35
huurtoeslaggrens	681,02

Berekeningsschema huurtoeslag 2013

	< 23 jaar (z.kinderen)	1 persoon	2 of meer personen		3 of meer personen	
			< 65 jaar	65+ WVG	< 65 jaar	65+ WVG
huurtoeslaggrens €681		40%	0%	40%	0%	40%
2e aftoppingsgrens €574	helemaal geen huurtoeslag				65%	
1e aftoppingsgrens €536		65%	65%			
kwaliteitskortingsgrens €374	100%	100%	100%	100%	100%	100%
basishuur vanaf €218	0%	0%	0%	0%	0%	0%