

Bewoners Nieuwe Woningen 2005



Deze publicatie beschrijft het onderzoek dat in opdracht van VROM is uitgevoerd door Regioplan Beleidsonderzoek te Amsterdam, tel. 020 - 531 53 15, www.regioplan.nl.



Inhoud

1 Inleiding en samenvatting	4
2 Fysieke samenstelling van de nieuwbouw	8
3 Bewonerssamenstelling van de nieuwbouw	18
4 Starters en doorstromers	29
5 Oudere bewoners van nieuwe woningen	39
6 Bouwen	51
Begrippenlijst	65



1 Inleiding en samenvatting

1.1 Inleiding

Jaarlijks betrekken vele duizenden Nederlanders een nieuw gebouwde woning. Al vanaf de jaren zestig volgt het ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (VROM) op de voet wie die nieuwe bewoners zijn, waar ze komen te wonen, wat voor woningen worden opgeleverd, of men tevreden is, et cetera. Dit onderzoek, dat bekend is onder de naam Bewoners Nieuwe Woningen (BNW), is een van de basisonderzoeken van het ministerie. Het onderzoek wordt tweejaarlijks uitgevoerd. Het voorliggende BNW 2005 bevat de gegevens over bewoners die in 2004 een nieuwe woningen hebben betrokken.

Voor het onderzoek is een steekproef van circa 4.500 bewoners van nieuwe woningen bevraagd over een scala van thema's die verband houden met hun woonsituatie. Veel van die vragen zijn ook in voorgaande BNW-onderzoeken gesteld, zodat voor bepaalde thema's een vergelijking in de tijd mogelijk is.

Woningbouw is een proces van lange adem. Bepaalde trends en ontwikkelingen buigen niet snel om. De resultaten van deze editie van BNW geven die trends weer. De productie van nieuwe woningen ligt in 2005 op een vergelijkbaar niveau als dat van 2002, zo rond de 67.000 woningen. Na jaren van daling van de productie lijkt vanaf 2003 de trend om te buigen in een stijgende lijn. Deze stijgende lijn wordt veroorzaakt door een toename van de productie van huurwoningen. Door deze toename wordt nieuwbouw weer meer bereikbaar voor de lagere inkomens. Deze groep neemt voor het eerst sinds jaren weer toe in de nieuwbouw.

Hoewel het merendeel van de nieuwe woningen uit koopwoningen bestaat, daalt het absolute aantal. Met name de nieuwbouw van dure eengezinskoopwoningen blijft achter. Desondanks blijkt dat de meeste koopwoningen in 2004 gerealiseerd zijn aan de bovenkant van de markt. Het aanbod goedkope nieuwbouw nam wel iets toe, maar voor starters of bewoners met een kleinere portemonnee bleef het niettemin moeilijk om geschikt aanbod te vinden bij hun vraag. Doordat meer nieuwe woningen zijn gekocht door mensen die een koopwoning achterlaten, kan worden aangenomen dat in de bestaande voorraad het aanbod ruimer is geworden.



1.2 Uitkomsten

Puntsgewijs worden hieronder belangrijke uitkomsten van BNW 2005 weergegeven.

Nieuwbouwproductie

- In 2004 zijn ruim 65.000 nieuwe woningen betrokken. Dit is meer dan in 2002 en het past bij de trend van de vanaf 2003 stijgende bouwproductie.
- Koopwoningen maakten ruim driekwart van de productie uit.
- De productie van huurwoningen neemt vanaf 2003 toe; het gaat vooral om woningen in het middeldure en dure segment.
- De productie van koopwoningen daalt sinds 1998: met name de productie van dure woningen neemt af.

Locaties van nieuwe woningen

- De productie van nieuwe woningen:
 - is in het westen van het land veruit het hoogst
 - vindt vooral plaats in de gemeenten van 20.000 tot 50.000 inwoners
 - is al jaren het grootst in centrum-dorpse en buiten-centrum stedelijke woonmilieus, maar verschuift steeds meer naar het groen-stedelijk woonmilieu.
- Het noorden van het land heeft relatief de hoogste productie van dure woningen. Het aanbod van luxe woningen is er veruit het hoogst. De koopprijs in het noorden van het land is gemiddeld het laagst van Nederland.
- De kleinere gemeenten bouwen de meeste luxe eengezinskoopwoningen. In stedelijke gebieden neemt het aandeel meergezinswoningen (koop en huur) toe.

Bewoners in de nieuwbouw

- Gezinnen met kinderen vormen voor het eerst de grootste groep bewoners in de nieuwbouw.
- Bewoners van 35 tot 54 jaar zijn al sinds medio jaren negentig het sterkst vertegenwoordigd in de nieuwbouw.
- Voor het eerst sinds lange tijd is er sprake van een daling van het gemiddeld besteedbaar inkomen van huishoudens in de nieuwbouw.
- Er wordt door bewoners van nieuwe woningen relatief een groter deel van het inkomen aan de woonlasten besteed dan voorgaande jaren, zowel in de huur- als in de koopsector.

Bewoners in de nieuwe woonomgeving

- In de bestaande stadswijken komen vooral gezinnen zonder kinderen en alleenstaanden in de nieuwe woningen, met relatief vaak een laag inkomen. In de nieuwe stadswijken vestigen zich vooral gezinnen met kinderen, met relatief vaak een hoog inkomen.
- Het voorzieningenniveau in nieuwbouwwijken verbetert.
- Ook de parkeermogelijkheden breiden uit. Deze ontwikkeling loopt parallel aan een toename van het autobezit.
- Bewoners van nieuwbouwwijken hechten veel waarde aan sociale contacten. Mogelijk dat mede daarom de sociale overlast onder het landelijke gemiddelde ligt.



Starters en doorstromers in de nieuwbouw

- In de nieuwbouw is sprake van een afname van het aandeel starters op de woningmarkt en van het aandeel huurders dat overstapt naar de koopsector. Hiervan 'profiteren' de eigenaar-bewoners, die vanuit een koopwoning in de bestaande voorraad doorstromen naar een kwalitatief betere koopwoning in de nieuwbouw.
- Starters op de woningmarkt kopen verhoudingsgewijs even vaak een nieuwbouwwoning als doorstromers. Starters kopen echter vooral in het goedkopere segment, in tegenstelling tot doorstromers. Huurders die kopen komen op hun beurt weer in een goedkoper gedeelte van de nieuwbouw terecht dan eigenaar-bewoners die kopen.
- Ondanks de goedkopere woningen sluiten starters op de woningmarkt relatief de hoogste hypotheek af.
- Een derde van de koopstarters maakt gebruik van een vorm van hypotheekgarantie.
- De hoogste slaagkans in de nieuwbouw hebben:
 - onder alle woningzoekenden (starters en doorstromers): eigenaar-bewoners die willen kopen, gevolgd door huurders met een koopwens;
 - onder starters op de woningmarkt: diegenen die op zoek zijn naar een eengezinswoning;
 - onder doorstromers: diegenen die op zoek zijn naar een tussenwoning.

Senioren in de nieuwbouw

- In de nieuwbouw is ruim een kwart (27%) van de huishoudens ouder dan 55 jaar.
- Vanaf 1998 tot 2002 neemt de productie van woningen specifiek bestemd voor ouderen af. In 2004 blijft het aandeel gelijk.
- De meeste senioren in de nieuwbouw hebben een nultredenwoning betrokken.
- Senioren in nieuwbouwwoningen gaan veelal kleiner wonen: de eengezinswoning wordt verruild voor een appartement.
- Senioren verhuizen vaker naar een nieuwbouwwoning omdat ze anticiperen op een toekomstige slechtere gezondheid, dan als reactie op een acute verslechtering of al bestaande problemen met de gezondheid.
- Nieuwbouw betrokken door senioren bevindt zich hoofdzakelijk aan de boven- en onderkant van de markt: de meeste senioren zijn in dure koopwoningen of goedkope huurwoningen gaan wonen. In het middensegment zijn zij relatief weinig te vinden.

Milieubewust bouwen

- Onder kopers van eengezinswoningen is de hoogste bereidheid om meer te betalen voor een duurzame woning. De gewenste maatregelen hebben vooral betrekking zonne-energie en -warmte.
- Milieubewust gebouwde woningen zijn vooral populair bij particuliere opdrachtgevers.

Particulier opdrachtgeverschap

- Zelfbouw neemt (nog steeds) niet toe, inspraak in de planvorming wel.
- Het merendeel van de vrijstaande woningen komt via zelfbouw tot stand.
- Met name gezinnen met kinderen zijn zelf opdrachtgever. Senioren met kinderen weten het best hun wens tot zelfbouw te realiseren.
- Een zelfgekozen architect is populairder dan zelfontwerp of catalogusbouw.
- Zelfbouw leidt tot minder geschillen bij de oplevering dan reguliere nieuwbouw.



Geschillen bij het bouwproces

- Ten opzichte van twee jaar geleden zijn er minder problemen tijdens de bouwfase. Bij een groot deel van de geschillen zorgen de bouwers zelf voor een oplossing.
- De oplevering van de woning leidt nog steeds tot meer problemen dan het bouwproces zelf. Bij de oplevering worden ook minder oplossingen aangedragen door de bouwers dan tijdens de bouwfase. De extra kosten die de problemen opleveren zijn echter minder groot dan die tijdens de bouwfase.

1.3 Opbouw rapportage

Het vervolg van deze rapportage is opgebouwd uit vijf hoofdstukken. Hoofdstuk 2 en 3 beschrijven de algemene ontwikkelingen in de nieuwbouw. Met de Nota Mensen, Wensen, Wonen (2000) als uitgangspunt behandelen de hoofdstukken 4, 5 en 6 enkele specifieke thema's. De volgende onderwerpen komen in de hoofdstukken aan bod.

Hoofdstuk 2 gaat in op de fysieke kenmerken van de nieuwbouwproductie. Het aantal en het type woningen, de prijsklassen en de locaties zijn thema's die aan bod komen.

Hoofdstuk 3 schetst de bewonerssamenstelling van nieuwe woningen. Niet alleen de sociale kenmerken komen aan de orde, maar ook de betaalbaarheid en de kwaliteit van de nieuwe woonomgeving.

Hoofdstuk 4 beschrijft hoe de doorstroming naar nieuwbouw verloopt. Er wordt onderscheid gemaakt tussen starters op de woningmarkt, koopstarters, eigenaar-bewoners en huurders die binnen de eigen sector doorstromen en eigenaar-bewoners die overstappen naar een huurwoning. Hoofdstuk 5 gaat in op de positie van senioren in de nieuwbouw. Allerlei vragen worden beantwoord, zoals de vraag in hoeverre nieuwe woningen aangepast zijn voor ouderen en wat de verhuisredenen en behoeften zijn. Andere vragen zijn of er voldoende voorzieningen zijn en hoe groot het deel van het inkomen is, dat wordt besteed aan het wonen.

In Hoofdstuk 6 komt het bouwproces van nieuwe woningen aan bod. Milieubewust bouwen, particulier opdrachtgeverschap en geschillen tijdens de bouw en bij de oplevering zijn de onderwerpen die hier worden behandeld.



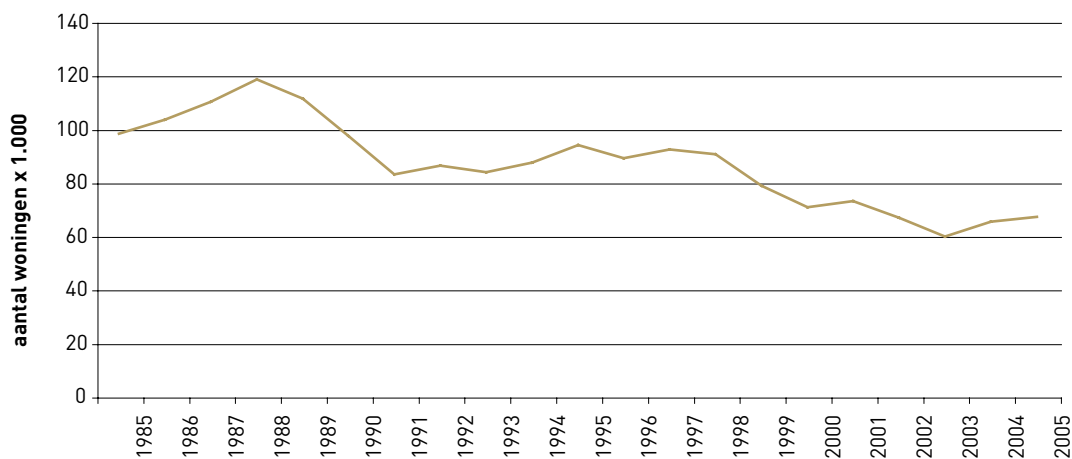
2 Fysieke samenstelling van de nieuwbouw

2.1 Wat wordt gebouwd?

Nieuwbouwproductie

In 2004 zijn ruim 65.000 nieuwe woningen opgeleverd. Dat zijn er meer dan in het voorgaande jaar toen bijna 60.000 woningen werden opgeleverd (zie figuur 2.1). In 2005 nam de productie opnieuw toe, tot 67.000 woningen. De jarenlange daling van de woningproductie lijkt hiermee tot stilstand te zijn gekomen.

Figuur 2.1: Gereedgekomen nieuwbouwwoningen, 1985-2005

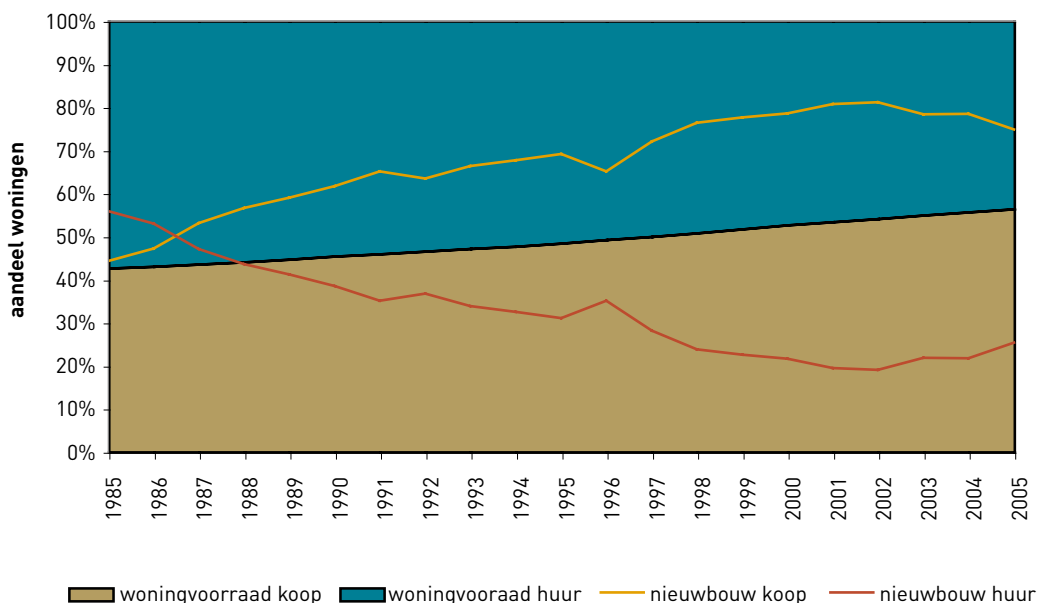


Bron: Statline (CBS)

In de totale voorraad neemt het aandeel koopwoningen toe, vooral door de nieuwbouw, maar ook door de verkoop van huurwoningen. In 1997 bereikte de bestaande voorraad haar omslagpunt, waarbij niet langer huur- maar koopwoningen de meerderheid uitmaakten. In 2005 woont 55 procent van de huishoudens in Nederland in een koopwoning, tegenover 45 procent in een huurwoning. Uit figuur 2.2 blijkt dat er sprake is van een afname van het aandeel koopwoningen in de nieuwbouw. In 2002 was 81% van de nieuwe woningen een koopwoning. In 2004 was dit aandeel gedaald tot 78%, en in 2005 tot 75%.



Figuur 2.2: Eigendomsverhouding woningvoorraad en gereedgekomen woningen, 1985-2005

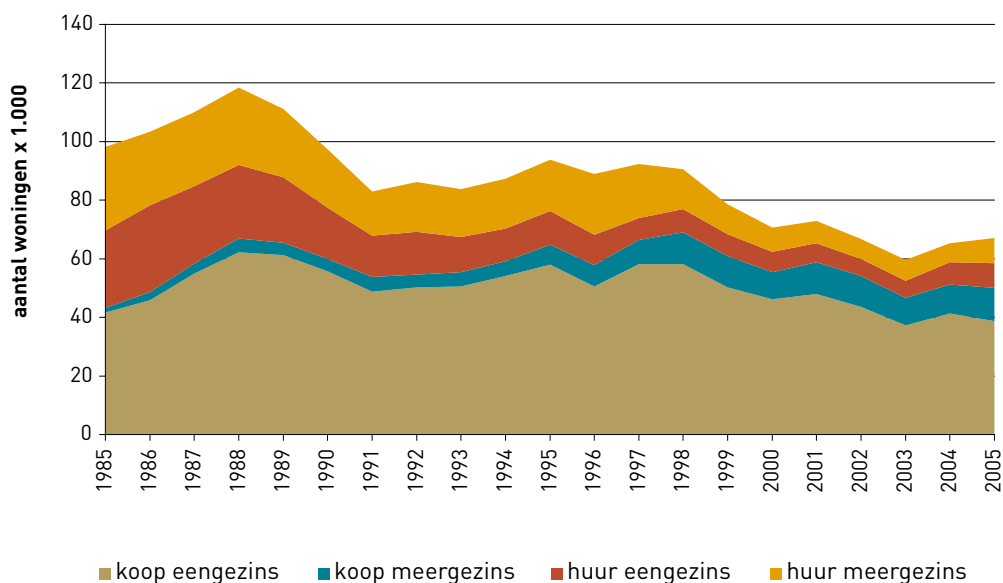


Bron: Statline (CBS), SysWov

Vanaf 2002 is er voor het eerst sinds een lange periode weer sprake van een toename van de productie van huurwoningen (zie figuur 2.3). In 2002 werden ruim 12.600 nieuwe huurwoningen gebouwd. Dit aantal is gestegen tot 14.100 in 2004 en 16.900 in 2005. Zowel het aantal eengezins- als meergezinshuurwoningen neemt toe.

De productie van koopwoningen kent vanaf midden jaren tachtig periodes van toename en afname. Vanaf eind jaren negentig tot 2005 kent de productie van koopwoningen vooral een daling. In 2004 is het aanbod koopwoningen gedaald tot 51.200, en in 2005 tot 50.100. De afname wordt veroorzaakt door een verminderende productie van eengezinskoopwoningen.

Figuur 2.3: Gereedgekomen woningen naar woonvorm en eigendom, 1985-2005

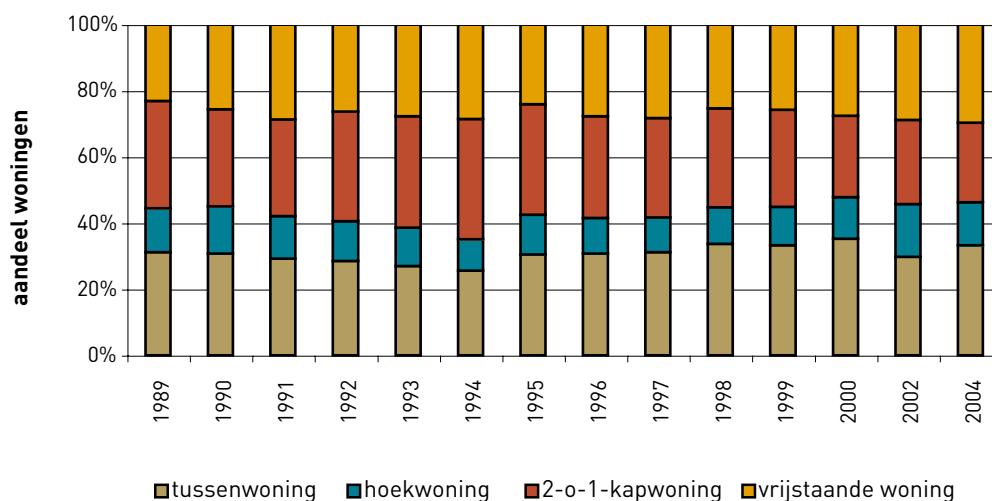


Bron: Statline (CBS)



Figuur 2.4 laat vanaf 1989 het type gereedgekomen eengezinskoopwoningen zien. Begin jaren negentig was er nog sprake van een relatief hoge productie van twee-onder-een-kap-woningen. In 2004 zijn de twee meest voorkomende woningtypen vrijstaande en tussenwoningen.

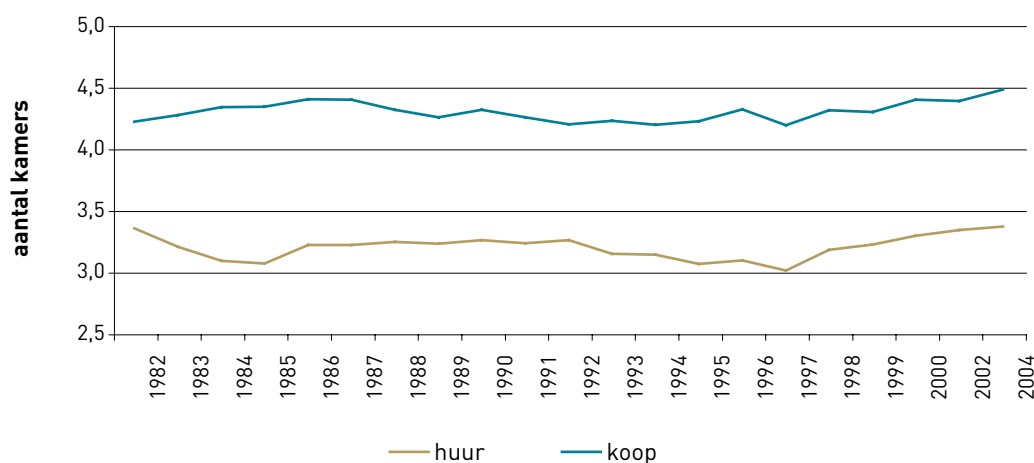
Figuur 2.4: Gereedgekomen eengezinskoopwoningen naar woningtype, 1989-2004



Bron: BNW 2005

Vanaf 1997 neemt in de nieuwbouw het gemiddelde aantal kamers per woning toe (zie figuur 2.5). Voor huurwoningen stijgt het gemiddelde aantal kamers in deze periode van 3,0 naar 3,4. Voor koopwoningen stijgt het van 4,2 naar 4,5.

Figuur 2.5: Gemiddeld aantal kamers nieuwbouwwoningen naar eigendomsvorm, 1982-2004



Bron: BNW 2005

Prijsontwikkeling koopwoningen

Om de prijsontwikkeling van koopwoningen van verschillende (deel)markten te onderscheiden, wordt in deze rapportage gebruikgemaakt van de 30-40-30-indeling. De (transactie)prijzen in de bestaande voorraad vormen de basis voor deze indeling: dertig procent wordt als goedkoop aangeduid, veertig procent als middelduur en dertig procent als duur. Voordeel van deze methode is dat beter wordt aangesloten bij de bestaande prijsverhoudingen binnen een (deel)markt. De prijzen



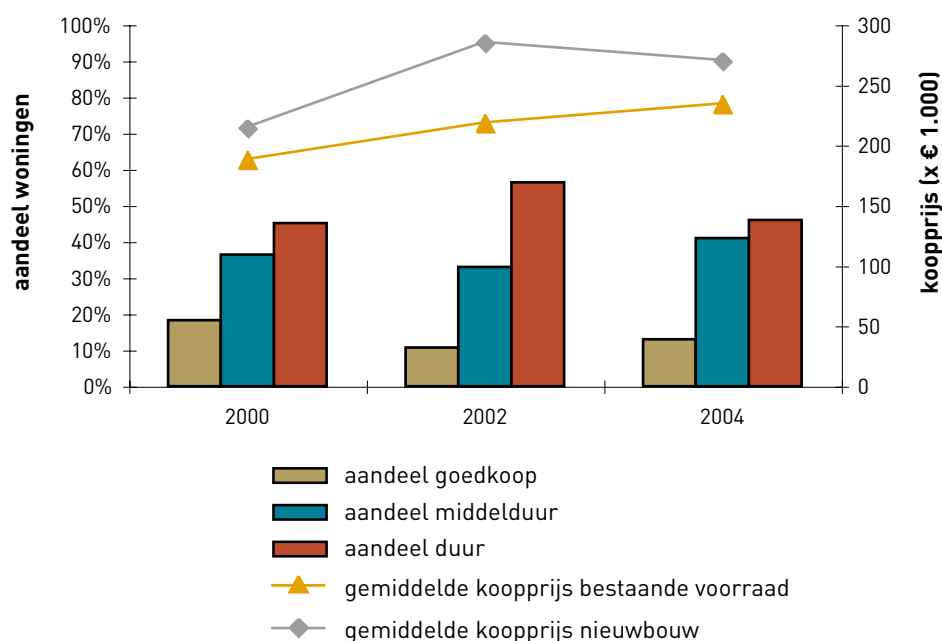
van nieuwbouw meergezinswoningen worden bijvoorbeeld vergeleken met de transactieprizen van meergezinswoningen in de bestaande bouw, en de prijzen van nieuwbouwwoningen in het oosten van het land met de transactieprizen in de bestaande bouw in die regio.

Eengezins- en meergezinskoopwoningen

In 2004 is de gemiddelde prijs van een nieuwe eengezinswoning gedaald ten opzichte van 2002 (figuur 2.6), in tegenstelling tot die in de bestaande voorraad. Deze afname wordt vooral veroorzaakt doordat de productie in het dure segment is verminderd. In 2004 is 46 procent van de productie van eengezinswoningen gebouwd in het dure segment, en elf procent is toegevoegd aan de goedkope voorraad.

De gemiddelde prijzen van nieuwe meergezinswoningen vertonen wel een gelijke ontwikkeling met die van de bestaande voorraad (figuur 2.7). In de periode 2000-2004 stijgen beide licht, ondanks het feit dat ook hier in het dure segment relatief minder woningen worden aangeboden. Toch behoort in 2004 nog driekwart van de productie van meergezinswoningen tot het dure segment en maar drie procent tot de goedkope voorraad.

Figuur 2.6: Prijswontwikkeling van nieuwbouw eengezinswoningen, koop, 2000-2004¹

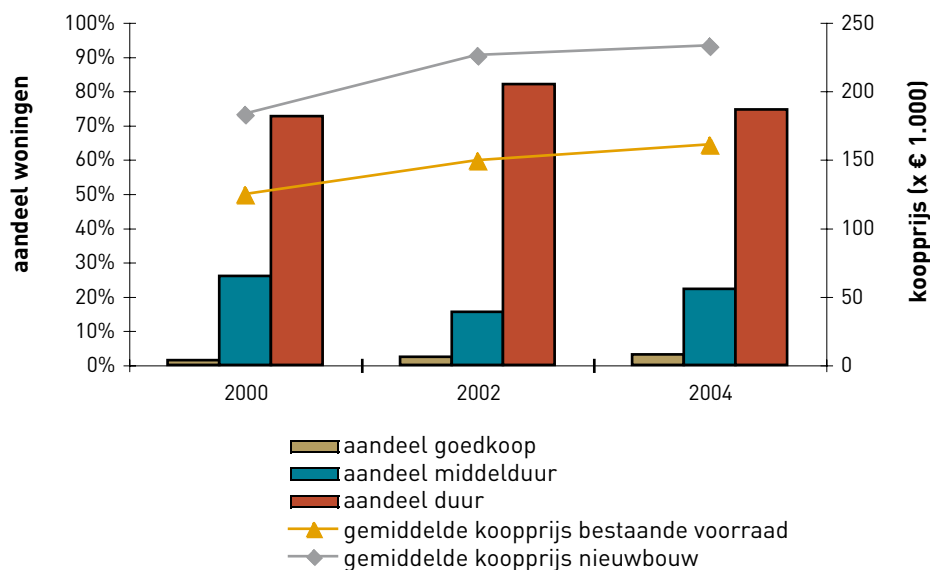


Bron: Kadaster, BNW 2005

¹ Zie voor de verschillende prijsklassen de begrippenlijst



Figuur 2.7: Prijsontwikkeling van nieuwbouw meergezinswoningen, koop, 2000-2004



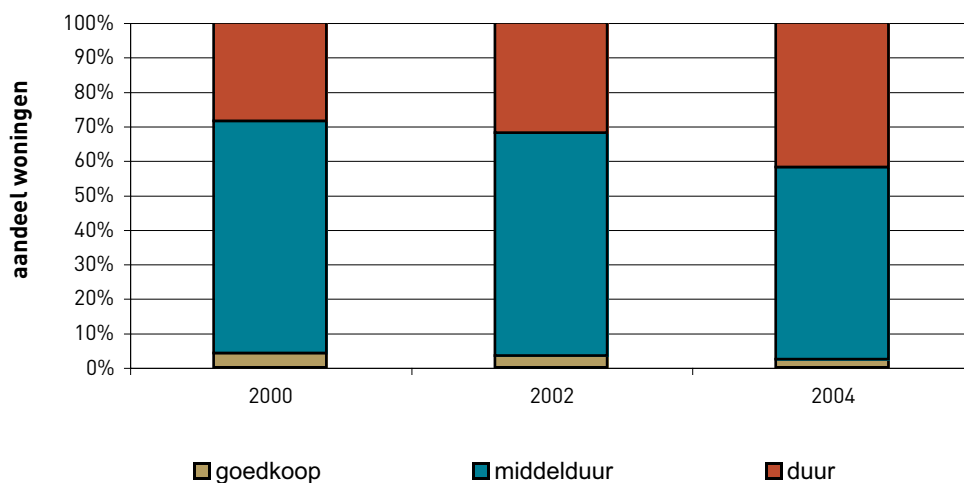
Bron: Kadaster, BNW 2005

Prijsontwikkeling huurwoningen

Om een beeld te krijgen van de prijsontwikkelingen in de nieuwbouw-huursector wordt gebruikt gemaakt van een indeling naar goedkoop, middelduur en duur, op basis van de huursubsidiegrenzen².

In de periode 2000 tot 2004 is de productie van dure huurwoningen in relatieve zin snel toegenomen (figuur 2.8). Het aandeel goedkope huurwoningen in de nieuwbouw is marginaal en neemt nog steeds af. Dit heeft tot gevolg dat de gemiddelde huurprijs stijgt. In 2004 is de gemiddelde maandelijkse basishuurprijs van nieuwbouwwoningen opgelopen tot € 525.

Figuur 2.8: Prijsontwikkeling van nieuwbouwwoningen, huur, 2000-2004



Bron: BNW 2005

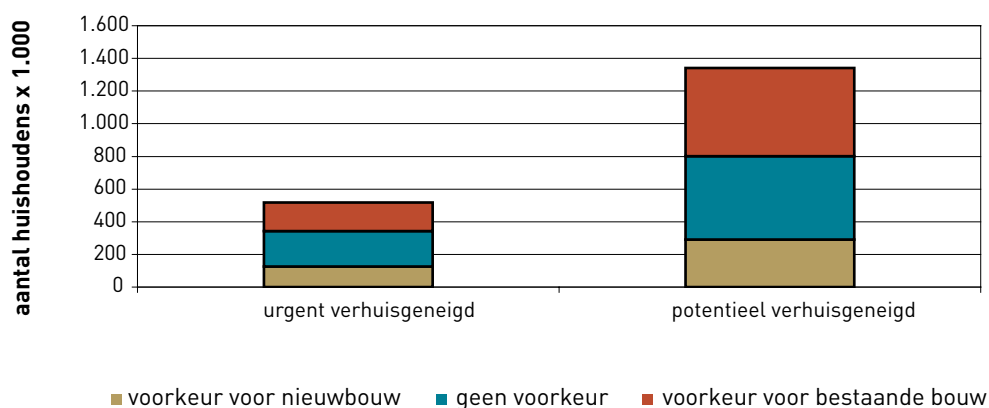
² Per 1 januari 2006 is de huursubsidie vervangen door de huurtoeslag



Behoefte aan nieuwbouw

De meest recente meting van de woonwensen van huishoudens in Nederland die heeft plaatsgevonden voorafgaand aan BNW 2005 is het Woningbehoefte Onderzoek 2002 (WBO 2002). Toen wilde van de huishoudens met de meest concrete verhuisplannen (de urgent verhuisgeneigden) bijna een kwart naar een nieuwbouwwoning verhuizen (zie figuur 2.9). Bij de huishoudens die eventueel wilden verhuizen (potentieel verhuisgeneigden) lag dit aandeel met 22 procent iets lager. In totaal hadden in 2002 meer dan 400.000 huishoudens met een verhuiscens de voorkeur voor een nieuwbouwwoning. Ruim 700.000 huishoudens hadden geen voorkeur voor nieuwbouw of bestaande bouw.

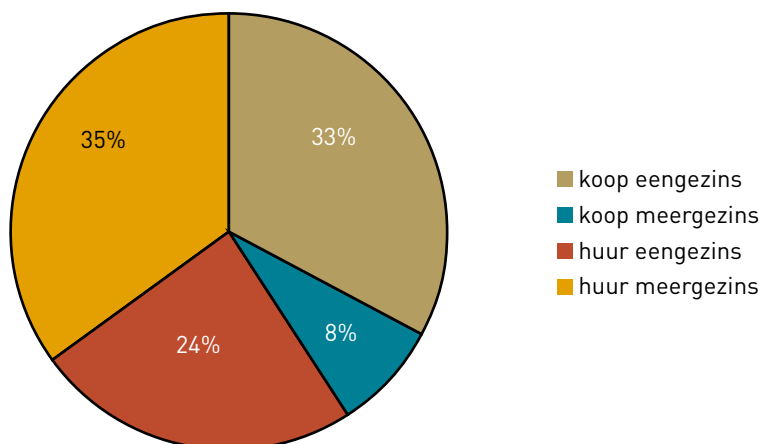
Figuur 2.9: Voorkeur voor nieuwbouw van urgent en potentieel verhuisgeneigde huishoudens, 2002



Bron: WBO 2002

Uit figuur 2.10 blijkt dat bij de huishoudens die (mogelijk) naar een nieuwbouwwoning wilden verhuizen, meergezinshuurwoningen en eengezinskoopwoningen het meest gewild waren. Ook had in 2002 een aanzienlijk deel van de huishoudens interesse in een eengezinshuurwoning. In hoofdstuk 4 wordt nader bekeken wie van de starters en doorstromers ook daadwerkelijk in de nieuwbouw terecht komen.

Figuur 2.10: Gewenste woonvorm en eigendom door verhuisgeneigde huishoudens met een (eventuele) voorkeur voor nieuwbouw, 2002



Bron: WBO 2002

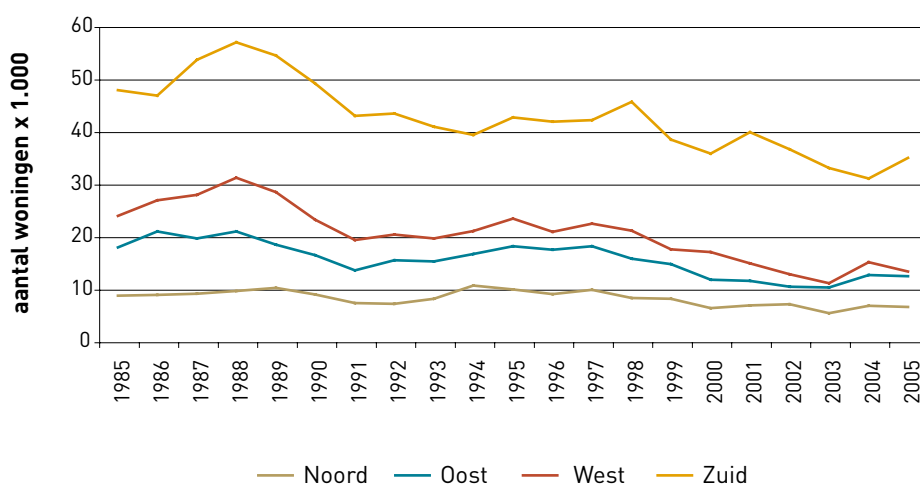


2.2 Waar wordt gebouwd?

Landsdelen

In het westen van het land vindt veruit de grootste productie van nieuwbouwwoningen plaats (zie figuur 2.11). In 2005 zijn dit een kleine 34.900 woningen. Ook zonder de vier grote steden zouden de gemeenten in en rond de Randstad nog de grootste productie voor hun rekening nemen. In het noorden van het land ligt de productie met 6.500 nieuwbouwwoningen het laagst.

Figuur 2.11: Gereedgekomen woningen naar landsdeel, 1985-2005



Bron: Statline (CBS)

In tabel 2.1 wordt een vergelijking gemaakt tussen de nieuwbouw in de verschillende regio's. In alle regio's in het land vormt de productie van koopwoningen zo'n tachtig procent van de totale productie. Binnen de productie van koopwoningen worden in het noorden en oosten van het land relatief de meeste eengezinswoningen gebouwd. In het noorden zijn dat bijna alleen luxe woningen (vrijstaande en twee-onder-een-kap- of hoekwoningen, 91%). In het westen van het land daarentegen is het aandeel luxe eengezinskoopwoningen relatief laag (55%).

Tabel 2.1: Nieuwbouw naar woonvorm, eigendom en woningtype, naar landsdeel, 2004

		Noord	Oost	West	Zuid
		9%	18%	49%	24%
woonvorm en eigendom	koop meergezins	12%	13%	20%	18%
	koop eengezins	66%	66%	59%	59%
	huur meergezins	13%	11%	13%	15%
	huur eengezins	9%	10%	8%	7%
	totaal	100%	100%	100%	100%
eengezins koop: woningtype	vrijstaande woning	47%	32%	18%	42%
	2-o-1-kap-/hoekwoning	44%	40%	35%	35%
	tussenwoning	9%	27%	46%	24%
	totaal	100%	100%	100%	100%

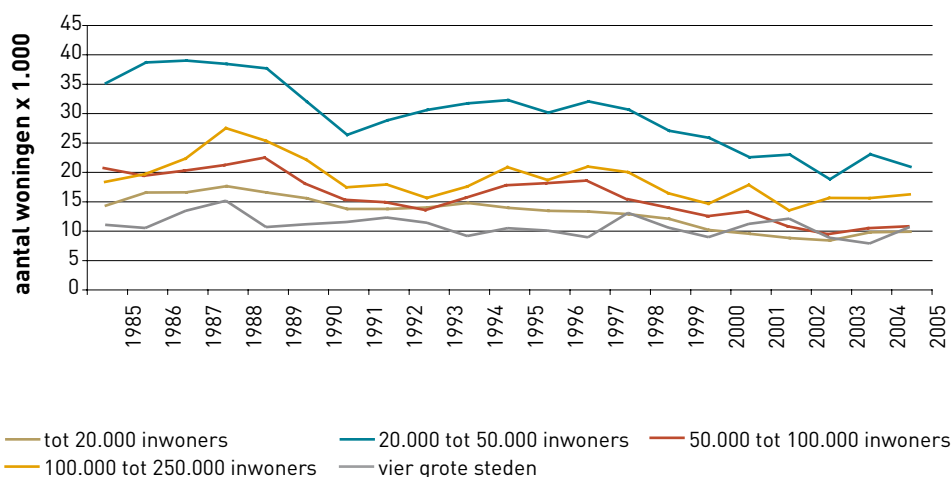
Bron: BNW 2005



Gemeentegrootte

Sinds begin jaren tachtig worden veruit de meeste nieuwe woningen gerealiseerd in de middelgrote gemeenten met 20.000 tot 50.000 inwoners (zie figuur 2.12). Het gezamenlijk aanbod in deze gemeenten neemt de afgelopen twee decennia wel af. De nieuwbouwproductie komt steeds meer voor rekening van de grote gemeenten.

Figuur 2.12: Gereedgekomen woningen naar gemeentegrootteklasse, 1985-2005



Bron: Statline (CBS)

In gemeenten met 100.000 tot 250.000 inwoners is het aandeel koopwoningen in de productie relatief laag (zie tabel 2.2). Dit aandeel ligt in deze gemeenten rond de zeventig procent, terwijl het bij de overige gemeenten rond de tachtig procent ligt. Het aandeel nieuwbouw-eeengezinswoningen is in deze gemeenten vergelijkbaar met dat in de overige gemeenten, maar een groter deel valt in het huursegment.

Zoals verwacht mag worden, bestaat er een verband tussen gemeentegrootte en de productie van meer-gezinskoopwoningen. Hoe groter de gemeente is, des te groter is het aandeel meergezinskoopwoningen. Ook blijkt dat hoe kleiner de gemeente is, des te groter het aandeel luxe woningen is.

Tabel 2.2: Nieuwbouw naar woonvorm, eigendom en woningtype, naar gemeentegrootteklasse, 2004

		tot 20.000 inwoners	20.000 - 50.000 inwoners	50.000 - 100.000 inwoners	100.000 - 250.000 inwoners	vier grote steden
		14%	36%	16%	22%	12%
woonvorm en eigendom	koop meergezins	13%	15%	19%	17%	26%
	koop eengezins	70%	66%	64%	51%	52%
	huur meergezins	12%	12%	13%	17%	12%
	huur eengezins	5%	8%	3%	15%	10%
	totaal	100%	100%	100%	100%	100%
eeengezins koop: woningtype	vrijstaande woning	45%	36%	26%	19%	5%
	2-o-1-kap-/ hoekwoning	36%	40%	42%	30%	35%
	tussenwoning	19%	24%	32%	51%	59%
	totaal	100%	100%	100%	100%	100%

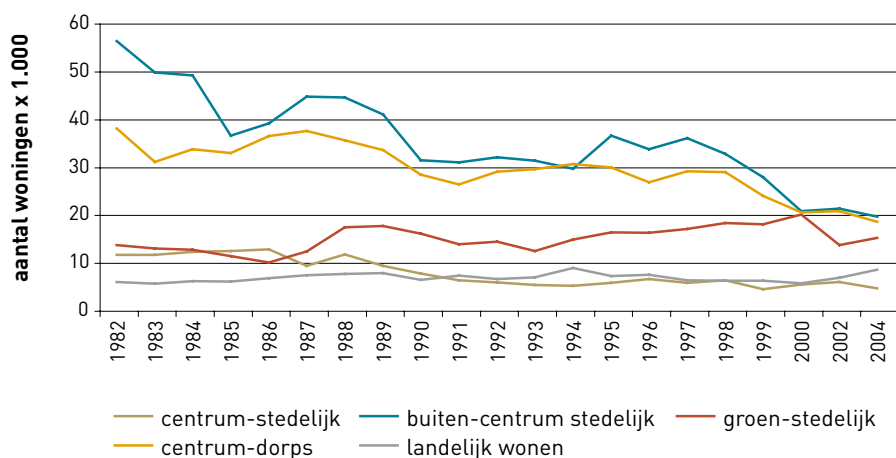
Bron: BNW 2005



Woonmilieus

Uit fysieke omgevingscomponenten, zoals de mate van verstedelijking, bereikbaarheid en functiemenging, kan een onderverdeling naar verschillende typen woonomgevingen gemaakt worden. In het volkshuisvestingsbeleid wordt hierbij de volgende vijfdeling gebruikt: centrum-stedelijk (binnensteden), buiten-centrum stedelijk (stadswijken), groen-stedelijk (uitleggebied), centrum-dorps (dorpskern) en landelijk wonen (groengebied). Het aanbod van nieuwe woningen verschuift steeds meer naar het groen-stedelijke woonmilieu, ondanks een afname tussen 2000 en 2002 (zie figuur 2.13). Wanneer de ontwikkelingen zich voortzetten, zal de productie in het groen-stedelijke woonmilieu die van buiten-centrum stedelijke en centrum-dorpse woonmilieus voorbij streven. Ook de productie van nieuwe woningen in het landelijk gebied wint steeds meer terrein.

Figuur 2.13: Gereedgekomen woningen naar woonmilieu, 1982-2004



Bron: BNW 2005

Uit tabel 2.3 blijkt dat de mate van verstedelijking en verdichting van invloed is op het aandeel meergezinswoningen. Zowel in de koop- als in de huursector wordt met name in het centrum-stedelijk gebied een relatief hoog aandeel meergezinswoningen gebouwd. Eengezinskoopwoningen worden vooral in groen-stedelijke milieus en buiten de stad gebouwd. In centrum-dorpse en landelijke gebieden is er sprake van een hoger aandeel luxe woningen dan in de stedelijke woonmilieus.

Tabel 2.3: Nieuwbouw naar woonvorm, eigendom en woningtype, naar woonmilieu, 2004

		centrum-stedelijk	buiten-centrum stedelijk	groen-stedelijk	centrum-dorps	landelijk wonen
		7%	30%	23%	28%	13%
woonvorm en eigendom	koop meergezins	52%	22%	12%	13%	9%
	koop eengezins	23%	51%	69%	67%	74%
	huur meergezins	21%	17%	9%	14%	7%
	huur eengezins	4%	10%	9%	7%	9%
	totaal	100%	100%	100%	100%	100%
eengezins koop: woningtype	vrijstaande woning	21%	16%	22%	40%	49%
	2-o-1-kap-/hoekwoning	33%	36%	39%	37%	38%
	tussenwoning	46%	48%	39%	23%	13%
	totaal	100%	100%	100%	100%	100%

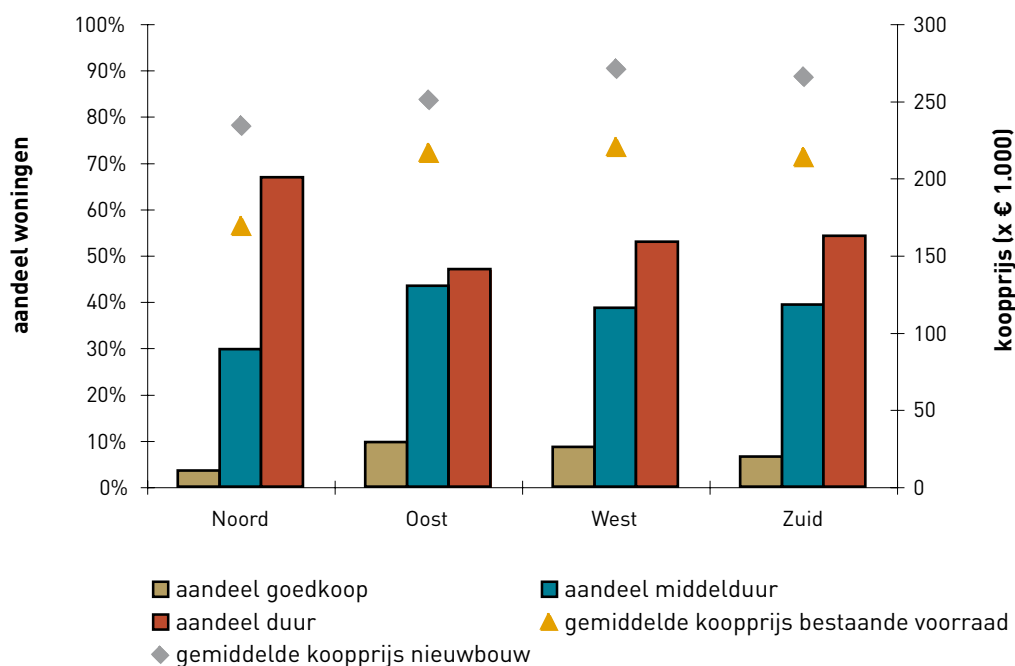
Bron: BNW 2005



Prijzen regionale woningmarkten

In figuur 2.14 worden voor elke regio de kooprijzen van nieuwbouw vergeleken met de prijzen van de lokale woningvoorraad. Hieruit blijkt dat in het westen van het land nieuwbouwwoningen gemiddeld de hoogste prijs hebben. Dit ondanks het feit dat het aandeel luxe woningen er laag is, zoals al eerder is geconstateerd. Vergelijken we echter de prijzen in de nieuwbouw met die in de bestaande voorraad, dan worden in de regio Noord de duurste woningen gebouwd. In dit landsdeel behoort bijna zeventig procent van het aanbod van nieuwe woningen tot de duurste woningen in de voorraad. Het aandeel luxe woningen in deze regio is dan ook veruit het hoogst. In de regio Oost sluit de nieuwbouw qua prijs het meest aan bij de bestaande voorraad.

Figuur 2.14: Prijzen nieuwbouwwoningen, koop, naar landsdeel, 2000-2004



Bron: Kadaster, BNW 2005



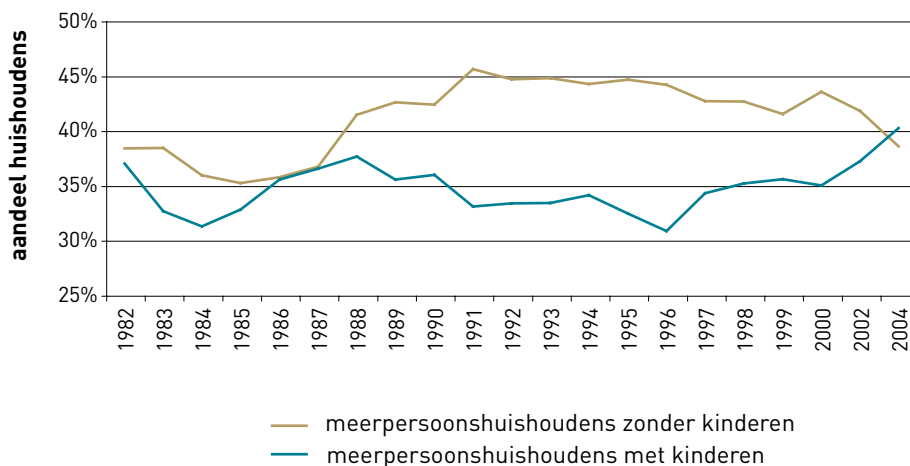
3 Bewonerssamenstelling van de nieuwbouw

3.1 Wie wonen in de nieuwbouw?

Huishoudenssamenstelling in de nieuwbouw

Meerpersoonshuishoudens zonder kinderen maken al jaren tussen de 40 en 45 procent van alle huishoudens uit (zie figuur 3.1). In 2004 is echter hun aandeel in nieuwbouwwoningen onder de 40 procent gezakt (38%). Van de gezinnen zonder kinderen is in 2004 40 procent jonger dan 35 jaar en een gelijk deel is ouder dan 55 jaar. Meerpersoonshuishoudens met kinderen hebben het afgelopen decennium een inhaalslag gemaakt in de nieuwbouw; hun aandeel is met 10 procentpunt gestegen naar 40 procent.

Figuur 3.1: Aandeel meerpersoonshuishoudens met en zonder kinderen in de nieuwbouw, 1982-2004

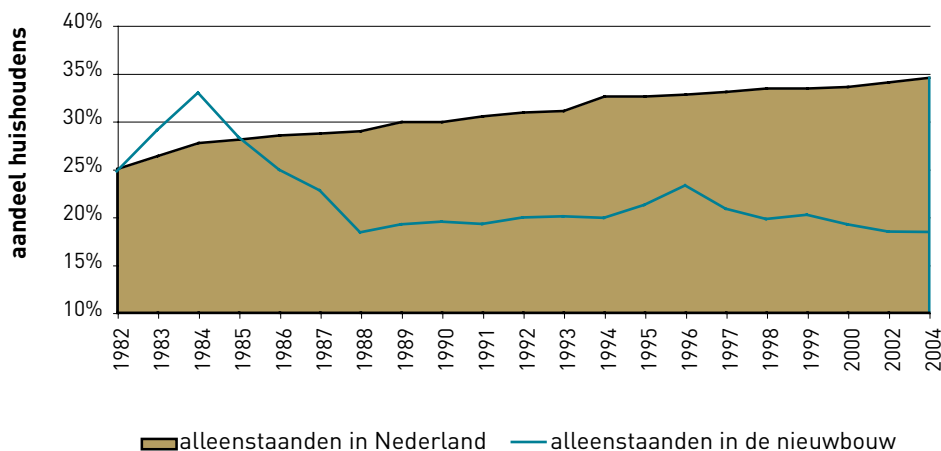


Bron: BNW 2005

Nadat begin jaren negentig het aandeel alleenstaanden in de nieuwbouw toeneemt, is er vanaf 1996 een lichte daling ingezet (zie figuur 3.2). In 2004 komt deze daling (voorlopig) tot stilstand. In 1996 is 23 procent van de huishoudens in nieuwbouw alleenstaand, in 2004 is dit 18 procent. Van de alleenstaanden in de nieuwbouw is in 2004 bijna 47 procent ouder dan 55 jaar.



Figuur 3.2: Aandeel alleenstaanden in Nederland en in de nieuwbouw, 1982-2004



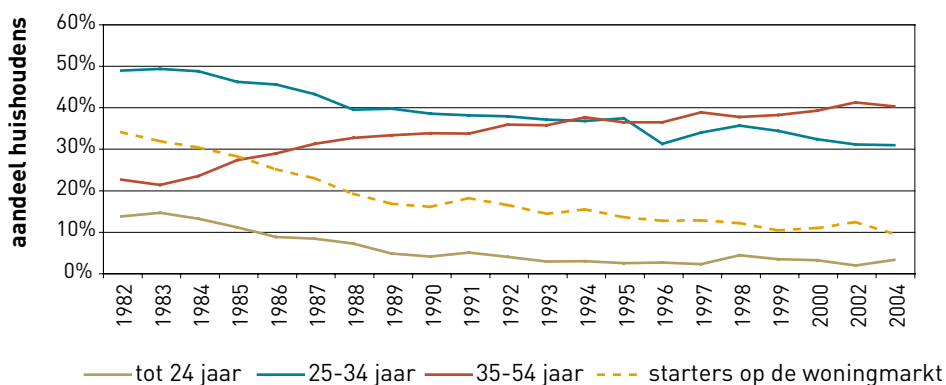
Bron: Statline (CBS), BNW 2005

Leeftijdsonwikkeling

In Nederland is de afgelopen decennia sprake van ontgroening door een afname van het aandeel jongeren en van vergrijzing door de snelle groei van het aandeel senioren. Deze demografische ontwikkeling wordt weerspiegeld in de leeftijdsopbouw van de hoofdbewoners van nieuwe woningen (zie figuur 3.3). Tussen 1982 en 2002 krimpt het aandeel 'tot 35 jaar' in de nieuwbouw. Het aandeel 35- tot 55-jarigen in de nieuwbouw neemt in deze periode alleen maar toe.

De afname van het aandeel bewoners tot 35 jaar in de nieuwbouw loopt samen met de afname van het aandeel starters op de woningmarkt die in de nieuwbouw komen te wonen. In hoofdstuk 4 zal blijken dat starters op de woningmarkt vaak jonge mensen zijn die weinig slaagkansen hebben in de nieuwbouw.

Figuur 3.3: Aandeel leeftijdsgroepen tot 55 jaar en aandeel starters op de woningmarkt in de nieuwbouw, 1982-2004



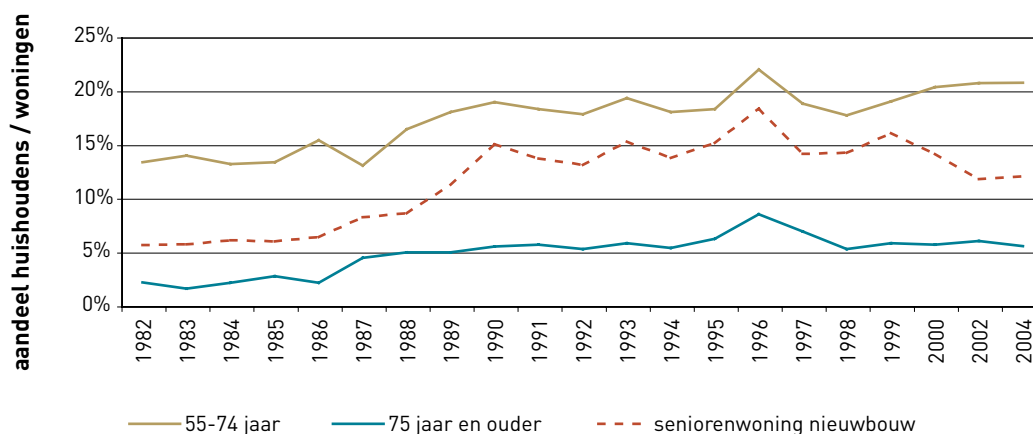
Bron: BNW 2005



Vergrijzing in de nieuwbouw

De toename van het aantal 55-plussers in Nederland wordt weerspiegeld in het aandeel dat in nieuwbouw terecht komt (zie figuur 3.4). Het aandeel hoofdbewoners van 55 tot 75 jaar is in 2004 21 procent; het aandeel hoofdbewoners vanaf 75 jaar bedraagt 6 procent. Tot 1998 vinden de senioren vooral een nieuwbouwwoning die specifiek voor hen geschikt is³. Daarna neemt het gebruik van deze speciale woonvormen echter af en betrekken de senioren 'gewone' nieuwbouwwoningen. In hoofdstuk 5 wordt uitgebreid ingegaan op de positie van oudere huishoudens in de nieuwbouw.

Figuur 3.4: Aandeel leeftijdsgroepen vanaf 55 jaar en aandeel seniorenwoningen in de nieuwbouw, 1982-2004



Bron: BNW 2005

In welke woningen wonen de bewoners van nieuwe woningen?

Uit tabel 3.1 blijkt dat oudere huishoudens de grootste groepen in de meergezinswoningen vormen. De huishoudens met kinderen gaan vooral wonen in eengezinskoopwoningen.

Tabel 3.1 geeft ook binnen de verschillende prijsklassen van koop- en huurwoningen de bewonerssamenstelling weer. Het volgende valt op:

- De jongere huishoudens, met name die zonder kinderen, betrekken vooral goedkopere koopwoningen. In het dure segment kopen vooral de huishoudens van middelbare leeftijd met kinderen.
- De oudere bewoners vormen in de huurwoningen de grootste groep. In de middeldure en dure huursector zijn het zowel alleenstaande oudere bewoners als oudere gezinnen zonder kinderen.

³ In de vragenlijst is de respondenten gevraagd of hun nieuwbouwwoning speciaal bedoeld is voor ouderen



Tabel 3.1: Bewonerssamenstelling nieuwbouw naar woonvorm, eigendom en prijsklasse, 2004⁴

	koop eenge- zins	koop meer- gezins	huur een- gezins	huur meer- gezins	koop goed- koop	koop middel- duur	koop duur	huur goed- koop/ middel- duur	huur duur
	61%	17%	8%	13%	8%	40%	52%	58%	42%
alleenstaande, tot 35 jaar	3%	12%	4%	11%	19%	7%	1%	11%	5%
gezin zonder kinderen, tot 35 jaar	21%	10%	10%	6%	34%	25%	11%	7%	8%
gezin met kinderen, tot 35 jaar	18%	2%	13%	2%	15%	17%	12%	4%	8%
alleenstaande, 35-54 jaar	2%	9%	7%	9%	8%	5%	2%	10%	5%
gezin zonder kinderen, 35-54 jaar	8%	12%	6%	3%	7%	8%	10%	2%	7%
gezin met kinderen, 35-54 jaar	38%	6%	21%	2%	12%	21%	42%	5%	13%
alleenstaande, 55 jaar en ouder	1%	16%	13%	33%	1%	6%	4%	28%	24%
gezin zonder kinderen, 55 jaar en ouder	6%	32%	22%	35%	4%	9%	15%	32%	29%
gezin met kinderen, 55 jaar en ouder	2%	1%	3%	1%	0%	2%	2%	1%	1%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: BNW 2005

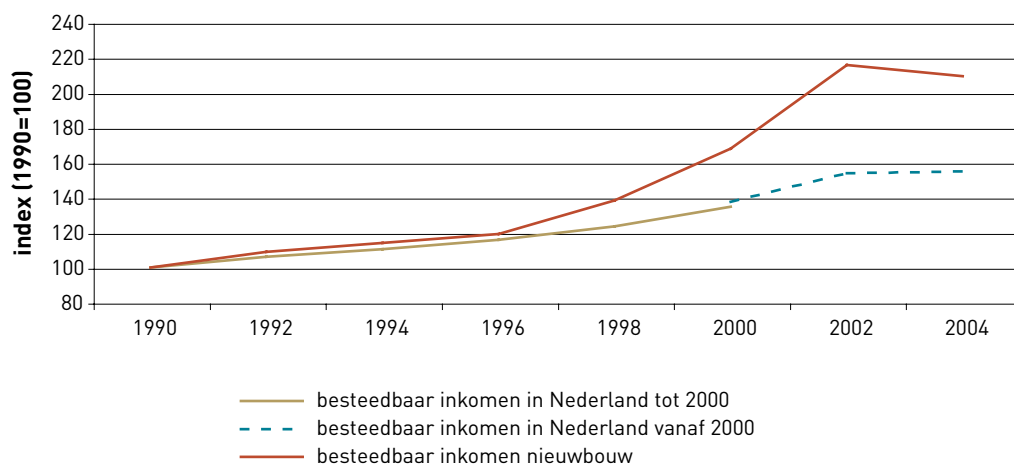
Inkomensontwikkeling

Tot halverwege de jaren negentig loopt de ontwikkeling van het besteedbaar inkomen van bewoners in nieuwbouw gelijk op met het landelijk gemiddelde (zie figuur 3.5). Vanaf 1996 komen echter in de nieuwbouw steeds meer bewoners met een hoger inkomen terecht, met 2002 als hoogtepunt. In 2004 is er voor het eerst in lange tijd sprake van een daling van het gemiddeld besteedbaar inkomen van bewoners van nieuwe woningen. Deze daling wordt veroorzaakt doordat er in 2004 weer meer kopers met een lager inkomen in de nieuwbouw komen. Dit hangt waarschijnlijk samen met de daling van de koopprijzen van nieuwbouw eengezinswoningen in 2004 (zie hoofdstuk 2). Bij huurders in de nieuwbouw is er nauwelijks verschil tussen het gemiddelde inkomen van deze groep in 2002 en in 2004, terwijl de gemiddelde huurprijs stijgt.

⁴ Zie voor de verschillende prijsklassen de begrippenlijst



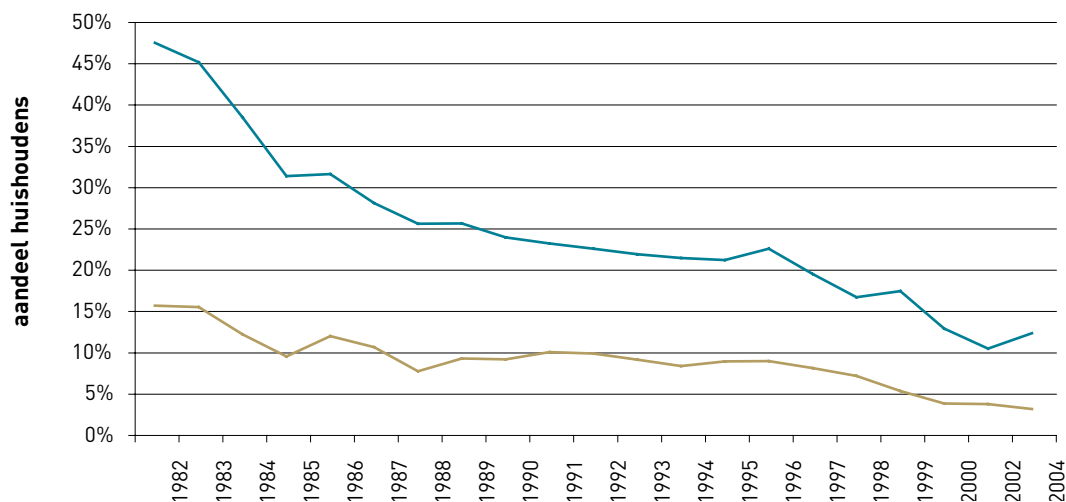
Figuur 3.5: Gemiddeld besteedbaar huishoudinkomen (nominaal) in Nederland en in de nieuwbouw, 1990-2004⁵



Bron: Statline (CBS), BNW 2005

Terwijl in de totale Nederlandse bevolking na 2002 het aandeel sociale minima weer toeneemt, neemt het aandeel sociale minima in de nieuwbouw nog altijd af (zie figuur 3.6). Desalniettemin is er na 2002 sprake van een toename van het aandeel huishoudens dat in aanmerking komt voor huursubsidie.

Figuur 3.6: Aandeel sociale minima en aandeel huishoudens met een inkomen tot de huursubsidiegrens in de nieuwbouw, 1982-2004⁶



Bron: BNW 2005

Een aanzienlijk deel van de nieuwe woningen in de huursector wordt betrokken door huishoudens met een inkomen tot de huursubsidiegrens (40%). Dit geldt voor zowel de eengezins- als de meergezins-huurwoningen (zie tabel 3.2). Opvallend is dat ruim een kwart van de nieuwbouwwoningen in de dure

⁵ Vanaf 2000 maakt het CBS gebruik van een nieuwe rekenmethode met betrekking tot het inkomen. Om toch een trend weer te kunnen geven is ervoor gekozen 1990 als indexjaar te handhaven. Dit heeft tot gevolg dat er vanaf 2000 sprake is van een schatting van de groei van het besteedbaar inkomen.

⁶ Zie voor de inkomensgrenzen de begrippenlijst



huursector wordt verhuurd aan huishoudens die binnen deze groep vallen. De nieuwbouwkooptoningen worden bijna alleen betrokken door huishoudens die meer dan modaal verdienen (91%). De dure koopwoningen zijn vooral bereikbaar voor huishoudens met een inkomen meer dan 1,5 maal modaal (81%).

Tabel 3.2: Inkomenssamenstelling nieuwbouw naar woonvorm, eigendom en prijsklasse, 2004

	koop eenge- zins	koop meerge- zins	huur een- gezins	huur meer- gezins	koop goed- koop	koop middel- duur	koop duur	huur goed- koop/ mid- delduur	huur duur
	61%	17%	8%	13%	8%	40%	52%	58%	42%
tot minimum	1%	2%	12%	6%	1%	1%	1%	11%	5%
minimum - huur- subsidiegrens	2%	7%	29%	32%	3%	3%	3%	36%	23%
huursubsidie- grens - modaal	3%	9%	14%	21%	7%	5%	3%	22%	12%
modaal - 1,5 modaal	18%	31%	27%	24%	36%	29%	12%	21%	31%
1,5 - 2,5 modaal	57%	40%	15%	14%	50%	54%	54%	9%	22%
2,5 modaal of meer	19%	10%	4%	3%	3%	7%	27%	1%	6%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: BNW 2005

Betaalbaarheid

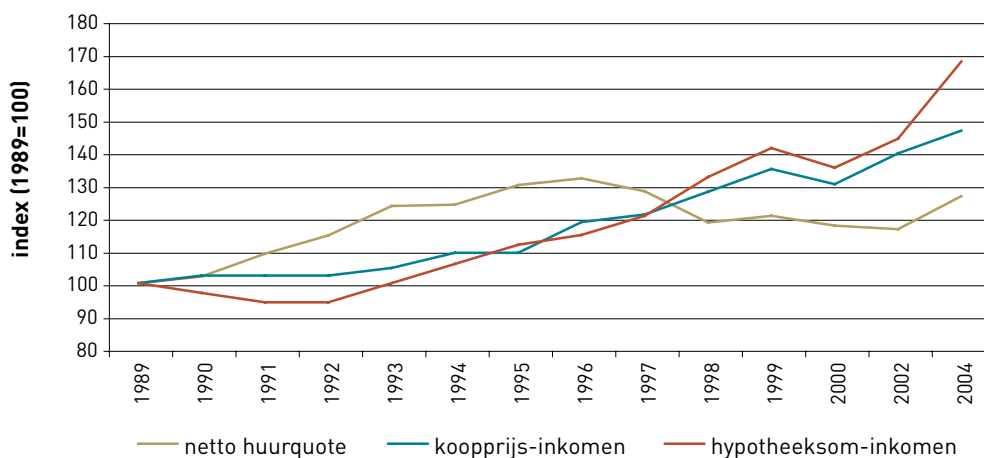
Voor bewoners van nieuwe woningen die huren, betekenen de eerder geschetste prijs- en inkomensontwikkelingen dat de afgelopen twee jaar een steeds groter deel van het inkomen van het inkomen (na aftrek van eventuele huursubsidie) besteed wordt aan huur. Voor het eerst sinds 1996 neemt de zogenaamde netto-huurquote weer toe (zie figuur 3.7). De quote ligt in 2004 op 25,3 %.

Door het dalen van de hypotheekrente en ruimere hypotheekvoorwaarden kunnen eigenaar-bewoners hogere bedragen lenen. De relatieve kosten voor bewoners die een nieuwe woning hebben gekocht stijgen dan ook: zowel de verhouding tussen inkomen en koopsom als de verhouding tussen inkomen en hypotheeksom nemen toe, naar respectievelijk 6,3 en 5,7.

Bovenstaande ontwikkelingen geven alleen een indicatie van de toegenomen of gelijk gebleven woonlasten. De werkelijke woonlasten worden ook door andere factoren bepaald. Zowel huurders als kopers kunnen naast hun inkomen beschikken over een eigen vermogen. Bij kopers zijn bovendien ook de hypotheekvorm, de hoogte van de hypotheekrente en de fiscale aftrek van invloed op de werkelijke woonlasten.



Figuur 3.7: Gemiddelde verhouding tussen het inkomen van de huishoudens in de nieuwbouw en repsectievelijk de huurprijs, koopprijs en hypotheeksom, 1989-2004



Bron: BNW 2005

3.2 In welke woonomgeving?

Over het voorzieningenniveau in nieuwe wijken is voortdurend discussie. Tegenvallende kosten zouden leiden tot minder openbaar groen en parkeergelegenheid, vertraagde oplevering van winkelcentra, problemen met sociaal beheer en verminderde bereikbaarheid. Onvoldoende voorzieningen hebben op hun beurt weer een negatief effect op de leefbaarheid in de wijken. Deze paragraaf gaat na hoe bewoners van nieuwe woningen zelf oordelen over het voorzieningenniveau, de bereikbaarheid en mobiliteit en over de sociale samenhang in de wijk. Eerst wordt echter beschreven in welke woonomgeving de bewoners hun nieuwe woning betrekken.

In welke woonomgeving wonen de bewoners?

Tabel 3.3 toont de bewonerssamenstelling van nieuwbouw in bestaande stadswijken, nieuwe stadswijken en in buitenstedelijk gebied. Per locatie kan het volgende opgemerkt worden:

- Bestaande stadswijken: in de nieuwbouw komen vooral meerpersoonshuishoudens zonder kinderen en alleenstaanden voor. Zij zijn vaak 55 jaar of ouder. Relatief veel huishoudens hebben een laag inkomen en een aanzienlijk deel is van niet-Nederlandse afkomst. In de bestaande stadswijken komen starters het minst aan bod in de nieuwbouw.
- Nieuwe stadswijken: in de nieuwbouw komen vooral meerpersoonshuishoudens met kinderen terecht. Veel huishoudens hebben een hoog inkomen.
- Buitenstedelijk gebied: wat vooral opvalt, is het kleine aandeel bewoners van niet-Nederlandse afkomst. Starters komen in de buitenstedelijke gebieden het beste aan bod in de nieuwbouw.



Tabel 3.3: Bewonerssamenstelling nieuwbouw naar locatie, 2004⁷

	bestaande stadswijken	nieuwe stadswijken	buiten stedelijk gebied
	20%	39%	41%
alleenstaande	31%	14%	18%
gezin zonder kinderen	42%	39%	39%
gezin met kinderen	27%	46%	43%
totaal	100%	100%	100%
tot 34 jaar	29%	37%	33%
35 tot 54 jaar	33%	45%	39%
55 jaar of ouder	38%	19%	28%
totaal	100%	100%	100%
inkomen tot huursubsidiiegrens	10%	6%	6%
inkomen tot modaal	25%	15%	27%
inkomen 1 - 1,5 modaal	19%	17%	17%
inkomen 1,5 modaal of meer	47%	61%	50%
totaal	100%	100%	100%
van Nederlandse herkomst	85%	90%	96%
niet van Nederlandse herkomst	15%	10%	4%
totaal	100%	100%	100%
starter	8%	9%	10%
doorstromer	92%	91%	90%
totaal	100%	100%	100%

Bron: BNW 2005

Voorzieningen in de wijk

Sinds de BNW-enquête van 2002 wordt bewoners gevraagd naar hun oordeel over de mate van aanwezigheid van voorzieningen in hun nieuwe woonomgeving. Wat opvalt is dat bewoners sinds 2002 het voorzieningenniveau op bijna alle terreinen (licht) positiever beoordelen (zie tabel 3.4). Verhoudingsgewijs is men vooral over de aanwezigheid van basisscholen positiever gesteld. Punten van aandacht blijven kinderopvang, culturele centra zoals buurthuizen en religieuze instellingen, winkels voor dagelijkse boodschappen en horeca. Uit tabel 3.4 kan ook worden afgelezen hoe in bestaande stadswijken, nieuwe stadswijken en buitenstedelijke gebieden tekorten in voorzieningen worden ervaren:

- Kinderopvang: in alle woonmilieus is een gebrek aan kinderopvang, maar de buitenstedelijke gebieden hebben veruit het grootste gat tussen vraag en aanbod.
- Culturele centra: uitgezonderd de bestaande stadswijken wordt door nieuwbouwbewoners een aanzienlijk tekort ervaren aan culturele ontmoetingsplaatsen.
- Winkels: voornamelijk in de nieuwe stadswijken en buitenstedelijke gebieden ontbreekt het aan voldoende winkels voor de dagelijkse boodschappen.
- Horeca: in de nieuwe stadswijken ervaart men een relatief groot tekort aan horecavoorzieningen.

⁷ Voor het doel van deze rapportage is de volgende indeling gehanteerd: bestaande stadswijken liggen binnen de grens (van 1971) van de bebouwde kom en vallen onder de woonmilieus centrum-stedelijk, buiten-centrum stedelijk en groenstedelijk. Buitenstedelijk gebied zijn de woonmilieus centrum-dorps en landelijk wonen.



Tabel 3.4: Aandeel bewoners dat ontevreden is over de (geplande) aanwezigheid van voorzieningen in de wijk, naar voorziening, naar locatie, 2002-2004⁸

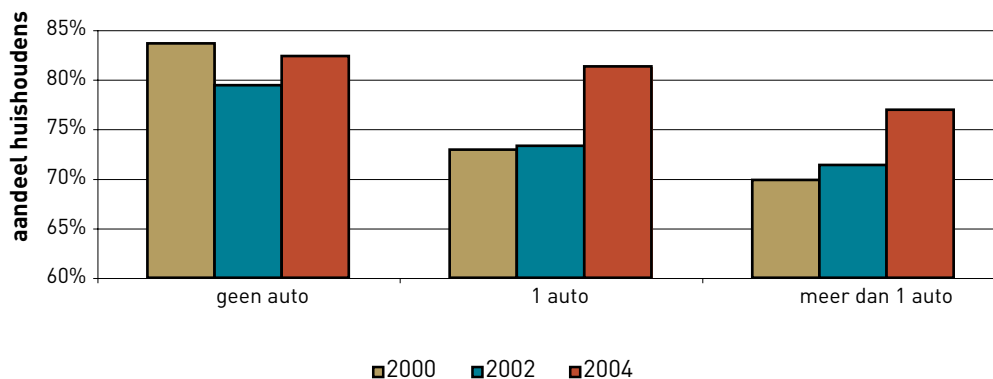
	bestaande stadswijken		nieuwe stadswijken		buitenstedelijk gebied	
	2002	2004	2002	2004	2002	2004
kinderopvang	13%	16%	21%	13%	27%	23%
basisscholen	7%	5%	11%	6%	9%	5%
middelbare scholen	3%	3%	8%	6%	10%	9%
winkels (dagelijkse boodschappen)	8%	7%	17%	13%	21%	13%
culturele ontmoetingscentra	8%	7%	25%	21%	23%	18%
sportvoorzieningen	6%	6%	8%	7%	4%	4%
groenvoorzieningen	8%	6%	7%	4%	4%	6%
cafés	7%	5%	28%	26%	9%	9%

Bron: BNW 2005

Bereikbaarheid en mobiliteit

Het autobezit van bewoners van nieuwe woningen neemt steeds meer toe. In 2000 waren er gemiddeld 1,28 auto's per huishouden; in 2004 zijn dit er 1,35. Ondanks de groei van het autopark, is in figuur 3.8 te zien dat met name de autobezitters steeds meer tevreden zijn over de parkeergelegenheid.

Figuur 3.8: Aandeel bewoners dat vindt dat er voldoende parkeergelegenheid is bij de nieuwe woning, naar autobezit, 2000-2004



Bron: BNW 2005

Dat het autobezit toeneemt, zou mede kunnen worden verklaard doordat de auto steeds meer nodig is om het werk en/of het meest nabijgelegen stadscentrum te bereiken. Ten opzichte van 2002 is er sprake van een lichte stijging van het aandeel bewoners dat aangeeft dat alleen de auto gebruikt kan worden om mobiel te blijven.

De auto blijkt ook een steeds belangrijkere rol te gaan spelen in het woon-werkverkeer van de bewoners van nieuwe woningen (zie tabel 3.5). Deels kan dit te maken hebben met het feit dat de reisafstand tot het werk sinds 2000 is toegenomen (gemiddeld met vijf kilometer); deels kan het toegenomen autogebruik noodgedwongen zijn, omdat nieuwbouw vaak aan de randen van bestaande (nieuw)bouw plaatsvindt. Hierdoor is de ontsluiting via het openbaar vervoer meestal nog beperkt. Bovendien vindt deze ontsluiting van nieuwbouwwijken vaak in een later stadium plaats. Hoewel het aandeel bewoners dat vindt dat er

⁸ Bij culturele ontmoetingscentra zit enige ruis in de vergelijking tussen 2002 en 2004, omdat de antwoordcategorieën in de enquêtes enigszins afwijken.



voldoende (veilige) fietspaden in de wijk liggen is gestegen (71% in 2004 tegenover 67% in 2002) is het gebruik van de (brom)fiets niet toegenomen.

Tabel 3.5: Woon-werkverkeer: vervoermiddel en (mutaties in) reisafstand, 2000-2004

		hoofd huishouden			partner in huishouden		
		2000	2002	2004	2000	2002	2004
vervoermiddel	auto, motor	66%	71%	72%	63%	66%	67%
	trein	5%	4%	4%	4%	4%	4%
	bus, tram, metro	4%	4%	3%	5%	4%	4%
	(brom)fiets	20%	21%	21%	23%	26%	25%
	anders*	5%			5%		
		100%	100%	100%	100%	100%	100%
gemiddelde reisafstand (km)		37%	42%	42%	29%	30%	31%
mutaties in reisafstand**	dichterbij gaan wonen		24%	23%		25%	21%
	afstand ongeveer gelijk		49%	51%		48%	50%
	verder weg gaan wonen		27%	26%		27%	29%
			100%	100%		100%	100%

* de categorie 'anders' is in BNW 2003 en 2005 niet opgenomen.

** deze vraag is in BNW 2001 niet opgenomen.

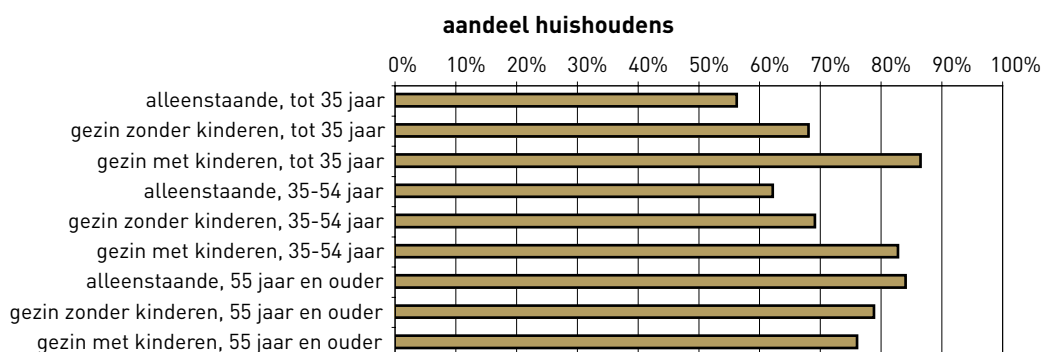
Bron: BNW 2005

Sociale contacten in de wijk

Bewoners van nieuwe woningen vinden sociale contacten in de wijk belangrijk (77%). De behoefte aan dergelijke contacten hangt vooral samen met de levensfase van het huishouden. Zoals blijkt uit figuur 3.9 zijn het voornamelijk de gezinnen met kinderen en senioren die veel hechten aan sociale contacten. Ook de bewoners die behoren tot de lagere inkomensgroepen hebben vaak een grotere behoefte om een sociaal netwerk binnen de buurt op te bouwen. Van de bewoners die onder met een inkomen tot de huursubsidiiegrens vindt 84 procent sociale contacten belangrijk, bij de overige bewoners is dit 76 procent.

Onder bewoners van eengezinswoningen, en dan met name in het goedkopere huursegment (85%), bestaat een relatief grote behoefte aan sociale contacten (zie figuur 3.10). Daarentegen lijken de bewoners van meergezinswoningen de meeste behoefte te hebben aan privacy in hun woonomgeving.

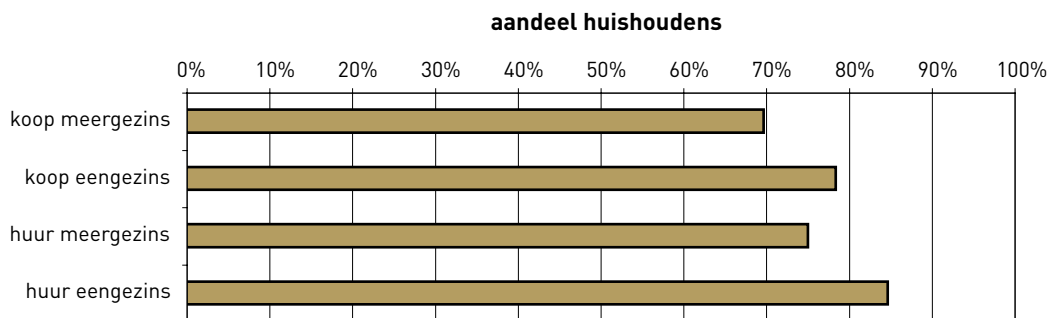
Figuur 3.9: Aandeel nieuwbouwbewoners dat het belangrijk vindt veel sociale contacten te hebben in de wijk, naar levensfase, 2004



Bron: BNW 2005



Figuur 3.10: Aandeel nieuwbouwbewoners dat het belangrijk vindt veel sociale contacten te hebben in de wijk, naar woningtype 2004



Bron: BNW 2005

Overlast

In de BNW-enquête 2004 is ook gevraagd of bewoners van nieuwe woningen overlast ervaren van burens of buurtgenoten. Zes procent ervaart overlast. Ter vergelijking, uit het WBO 2002 blijkt dat in 2002 twintig procent van alle huishoudens in Nederland 'soms' of 'vaak' overlast van omwonenden heeft. Het soort overlast dat de bewoners van nieuwbouwwoningen ervaren, varieert. Geen enkele overlastvorm springt er echt uit. Overlast van geluidsinstallaties scoort het hoogst, maar de andere overlastvormen scoren niet veel lager (zie tabel 3.6). Overlast door bouwactiviteiten lijkt een specifiek nieuwbouwprobleem te zijn. Bijna de helft (43%) probeert de overlastproblemen op te lossen door de veroorzakers er zelf op aan te spreken.

Tabel 3.6: Overlast van burens of buurtgenoten, 2004

aard van de overlast	percentage*
geluidsinstallaties	21%
bouwactiviteiten	17%
schreeuwende kinderen	16%
hangjongeren	14%
auto's	14%
huisdieren	13%
anders	29%

* Alleen beantwoord door respondenten die hebben aangegeven overlast te ervaren, meerdere antwoorden mogelijk

Bron: BNW 2005

Nieuwbouwwijken in de lift?

Wat in het oog springt, is dat het voorzieningenniveau in de nieuwbouwwijken verbetert. Van alle voorzieningen genoemd in BNW (inclusief parkeergelegenheid en fietspaden) geven steeds meer bewoners aan dat deze in voldoende mate aanwezig zijn. De bereikbaarheid van nieuwbouwwijken blijft aandacht vragen, omdat steeds meer bewoners gebruik moeten maken van de auto om mobiel te blijven. De afwezigheid van voldoende alternatieven (openbaar vervoer) zou hier de reden van kunnen zijn. Op het terrein van de sociale samenhang zijn veel bewoners in de nieuwbouwwijken bereid te investeren. Het kan een reden zijn voor het feit dat de sociale overlast in de nieuwbouwwijken beperkt is in vergelijking met bestaande wijken.



4 Starters en doorstromers

De overheid wil bewoners meer keuzevrijheid, zeggenschap en verantwoordelijkheid geven met betrekking tot de eigen woning en woonomgeving. Een van de lijnen om dit te bewerkstelligen is het vergroten van het eigenwoningbezit. Een strategie om het eigenwoningbezit te bevorderen is het bouwen van (duurdere) nieuwbouwoorwoningen. Dat verhoogt niet alleen het aanbod, maar heeft als bijkomend voordeel dat het ook tot een grotere doorstroming van de woningmarkt leidt: “Dat brengt verhuisketens op gang, waardoor meer mensen een stap in hun wooncarrière kunnen maken” (Nota Mensen, Wensen, Wonen, 2000). Daarnaast wil de overheid via financiële regelingen het kopen van een woning voor zowel lagere als middeninkomensgroepen toegankelijker maken. Met deze beleidsvoornemens in het achterhoofd beschrijft dit hoofdstuk hoe de doorstroming naar de nieuwbouw verloopt.

4.1 Starters en doorstromers op de (koop)woningmarkt

Personen of huishoudens die niet over zelfstandige woonruimte beschikken, maar daar naar wel op zoek zijn, worden starters op de woningmarkt genoemd. Het gaat vaak om jongeren en studenten die inwonen bij hun ouders, of op kamers of in een studentenhuus wonen. Ook nieuwe immigranten zijn vaak starters op de woningmarkt, evenals mensen die door een scheiding hun woonruimte kwijtraken. Omdat starters in tegenstelling tot doorstromers geen lege woning achterlaten, hebben zij vaak een zwakke positie op de woningmarkt.

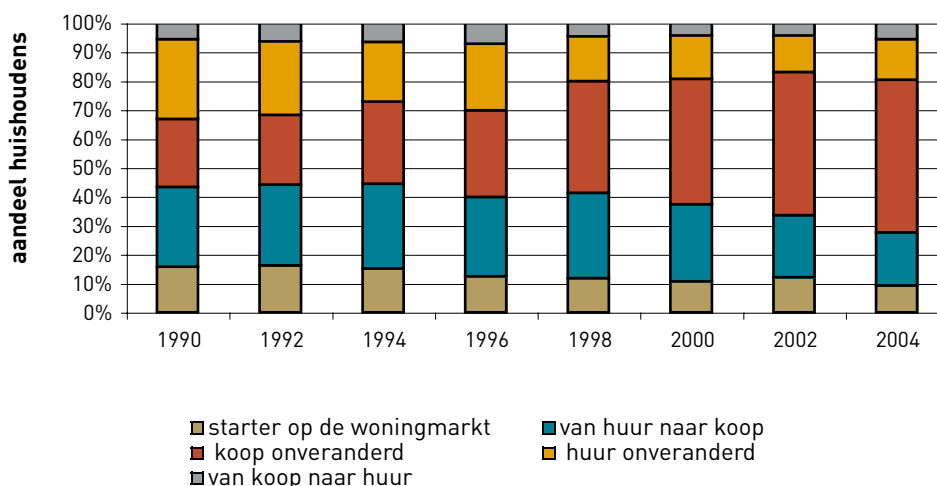
Huishoudens die wel over zelfstandige woonruimte beschikken en op zoek zijn naar een andere woning noemen we doorstromers. Vier groepen doorstromers kunnen naar eigendomsvorm onderscheiden worden: huurders die overstappen naar de koopsector, eigenaar-bewoners en huurders die binnen hetzelfde marktsegment verhuizen en eigenaar-bewoners die gaan huren. Allemaal maken zij een stap in hun wooncarrière. Het kan een kwaliteitssprong zijn doordat er wordt verhuisd naar een andere type en/of een grotere woning. Dit is bijvoorbeeld een eigenaar-bewoner die verhuist van een meergezinswoning naar een eengezinswoning met een tuin. Een stap voorwaarts kan ook gemaakt worden door eigenaar te worden van een woning. Niet alleen omdat het tot meer woonkwaliteit zou leiden, maar ook omdat het gezien wordt als een waardeovaste belegging. Wanneer huurders (of starters) een woning kopen wordt er ook wel gesproken van starters op de koopwoningmarkt (koopstarters). Deze groep heeft in tegenstelling tot eigenaar-bewoners geen woningbezit dat ze op de woningmarkt achterlaten. Omdat zij geen vermogen hebben opgebouwd, hebben zij een relatief zwakke positie op de koopwoningmarkt.



In figuur 4.1 is te zien dat in de nieuwbouw het aandeel eigenaar-bewoners dat voor de verhuizing ook een eigen woning bezat, sterk is toegenomen. In 2004 is in de nieuwbouw twee derde doorgestroomd binnen de koopsector. Het aandeel starters op de woningmarkt dat in een nieuwbouwwoning terechtkomt, is sinds begin jaren negentig langzaam afgenomen. In 2004 is negen procent (ruim 6.000 huishoudens) in de nieuwbouw starter. In 1990 was dit nog zestien procent (ruim 15.000 huishoudens).

Het aandeel huurders dat een nieuwbouwwoning koopt, blijft in de jaren negentig stabiel (rond de 28%), maar daalt in het nieuwe millennium snel. In 2004 ligt het aandeel op achttien procent (bijna 12.000 huishoudens). Dit ondanks het feit dat de gemiddelde koopprijs in de nieuwbouw daalt (zie hoofdstuk 2). De afname van het aandeel huurders dat een nieuwbouwwoning koopt, lijkt niet op zichzelf te staan. In de BNW-vragenlijst is aan huurders die gekocht hebben, gevraagd of ze hun vorige huurwoning eventueel hadden willen kopen. In 2000 wilde nog ruim een kwart (27%) dit. In 2004 is dit nog maar vijftien procent. Een verklaring voor deze afnemende belangstelling voor het kopen van de eigen huurwoning kan zijn dat koopstarters die interesse hebben in het kopen van een huurwoning minder vaak in de nieuwbouw terecht komen dan voorheen, bijvoorbeeld omdat ze er vaker in slagen daadwerkelijk hun huurwoning te kopen. Een andere mogelijke verklaring kan zijn dat de huurwoningen minder voldoen aan de kwalitatieve vraag.

Figuur 4.1: Verhuisbeweging naar de nieuwbouw naar eigendomsvorm, 1990-2004



Bron: BNW 2005

Bewonerssamenstelling en inkomen

Tabel 4.1 schetst voor starters en doorstromers die in de nieuwbouw terechtkomen de bewonerssamenstelling en het besteedbaar inkomen. Het volgende kan hieruit opgemaakt worden met betrekking tot de bewoners van nieuwe woningen:

- Starters op de woningmarkt zijn meestal jonger dan 35 jaar, kinderloos en met een redelijk tot goed inkomen (80% heeft een bovenmodaal inkomen).
- Huurders die kopen zijn meestal meerpersoonshuishoudens (met of zonder kinderen), jonger dan 55 jaar en hebben relatief een hoog inkomen.
- Kopers die opnieuw kopen zijn meestal gezinnen met kinderen en hebben relatief een hoog inkomen.
- Huurders die blijven huren of kopers die gaan huren, zijn meestal ouder dan 55 jaar en hebben relatief een laag inkomen.



Tabel 4.1: Bewoners- en inkomenssamenstelling nieuwbouw naar verhuisbeweging, 2004

	starter op de woningmarkt	van huur naar koop	koop onveranderd	huur onveranderd	van koop naar huur
	9%	18%	53%	14%	6%
alleenstaande, tot 35 jaar	34%	5%	1%	5%	3%
gezin zonder kinderen, tot 35 jaar	48%	27%	9%	7%	2%
gezin met kinderen, tot 35 jaar	5%	19%	15%	7%	4%
alleenstaande, 35-54 jaar	5%	6%	3%	9%	5%
gezin zonder kinderen, 35-54 jaar	2%	10%	10%	4%	5%
gezin met kinderen, 35-54 jaar	1%	26%	38%	10%	7%
alleenstaande, 55 jaar en ouder	4%	2%	6%	28%	29%
gezin zonder kinderen, 55 jaar en ouder	1%	4%	16%	30%	44%
gezin met kinderen, 55 jaar en ouder	0%	1%	3%	2%	1%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%
tot minimum	2%	1%	2%	11%	4%
minimum - huursubsidiegrens	6%	1%	4%	34%	28%
huursubsidiegrens - modaal	13%	3%	4%	17%	16%
modaal - 1,5 modaal	30%	25%	18%	24%	29%
1,5 - 2,5 modaal	47%	55%	53%	12%	17%
2,5 modaal of meer	3%	14%	20%	2%	6%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%

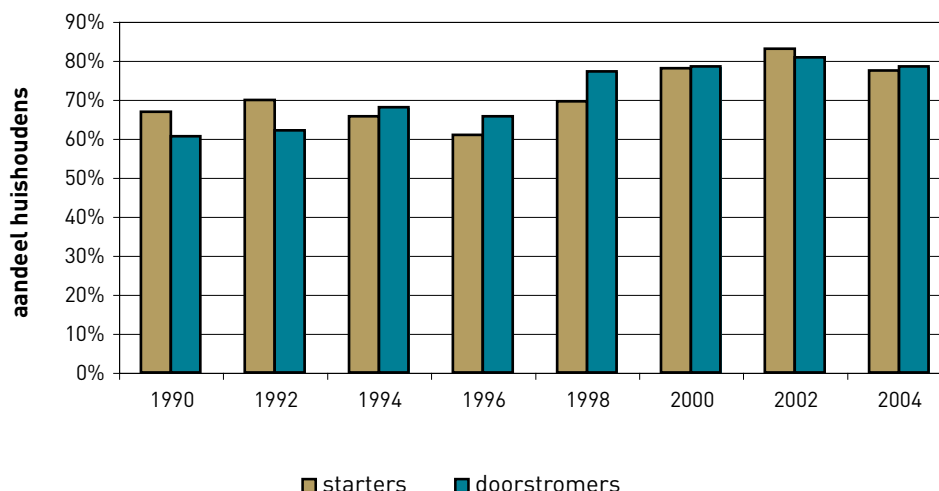
Bron: BNW 2005

4.2 Starters versus doorstromers

Begin jaren negentig was het aandeel kopers onder starters in de nieuwbouw groter dan onder doorstromers (zie figuur 4.2). Eind jaren negentig is dit juist andersom, toen kwamen starters vaker in een huurwoning. Sinds 2000 zijn de verschillen tussen starters en doorstromers erg klein: onder beide groepen is het aandeel dat een koop- of huurwoning in de nieuwbouw betreft bijna gelijk (rond de 78% koop en 22% huur). Gezien de vaak zwakkere positie van starters op de woningmarkt is dit opmerkelijk.



Figuur 4.2: Aandeel eigenaar-bewoners in de nieuwbouw (starters en doorstromers), 1990-2004



Bron: BNW 2005

Zit het onderscheid tussen starters en doorstromers niet in de eigendomsvorm als zodanig, dit is er wel in de prijsklassen van de woningen. In tabel 4.2 tekent zich het beeld af van een wooncarrière. Starters op de woningmarkt die kopen komen vooral in het middeldure segment van de nieuwbouw terecht. Huurders die kopen hebben al meer middelen om een woning in het dure segment te bemachtigen. Eigenaar-bewoners die opnieuw kopen zitten aan de top van de woonladder: zij komen vooral in het dure segment terecht. Onder huurders komt hetzelfde beeld naar voren. Starters komen meer in het goedkope segment terecht dan huurders die voorheen ook huurden. Eigenaar-bewoners die besluiten om te gaan huren, hebben inmiddels zoveel middelen tot hun beschikking dat zij de top vormen in het huursegment.

De carrière in prijsklasse is ook terug te zien in het type woning dat wordt betrokken. Starters komen vooral terecht in meergezinswoningen, gevolgd door tussenwoningen. Huurders die kopen doen het al 'beter' en komen vooral in tussenwoningen terecht, gevolgd door twee-onder-een-kap- of hoekwoningen. De luxe woningen (vrijstaand en twee-onder-een-kap- en hoekwoningen) worden vooral betrokken door de bewoners die eigenaar blijven. Huurders die blijven huren, komen met name in (middeldure) meergezinswoningen terecht. De bewoners die hun woning verkopen en gaan huren, vormen een aparte groep. Zij komen ook overwegend in meergezinswoningen terecht, maar dan wel in het dure segment.



Tabel 4.2: Eigendom, prijsklasse en woningtype nieuwbouw naar verhuisbeweging, 2004

	starter op de woningmarkt	van huur naar koop	koop onveranderd	huur onveranderd	van koop naar huur
	9%	18%	53%	14%	6%
koop, goedkoop	24%	16%	3%		
koop, middelduur	54%	53%	34%		
koop, duur	23%	31%	63%		
totaal	100%	100%	100%		
huur, goedkoop en middelduur	76%			63%	39%
huur, duur	24%			37%	61%
totaal	100%			100%	100%
vrijstaande woning	9%	11%	29%	2%	1%
2-o-1-kap-/hoekwoning	15%	24%	32%	12%	6%
tussenwoning	35%	42%	18%	32%	20%
meergezinswoning	41%	22%	21%	54%	74%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: BNW 2005

Betaalbaarheid

Bij huishoudens die voor het eerst kopen ligt de verhouding tussen koopprijs en inkomen aanzienlijk lager dan bij eigenaar-bewoners die al eens eerder gekocht hebben (zie tabel 4.3). Eigenaar-bewoners kunnen verhoudingsgewijs duurder kopen omdat zij de opgebouwde waarde van de vorige koopwoning kunnen investeren in de nieuwe woning. Ten opzichte van het inkomen is de hypotheeksom voor hun nieuwe woning dan ook beperkt, in tegenstelling tot starters op woningmarkt. Deze hebben niet alleen geen vermogen kunnen opbouwen, maar zij hebben ook gemiddeld de laagste inkomens. Hierdoor lenen starters op de woningmarkt relatief de hoogste hypotheekbedragen. Het verschil in inkomen is ook de reden waarom huurders die overstappen naar de koopsector relatief lagere hypotheek afsluiten dan starters op de woningmarkt. Zij hebben weliswaar ook geen vermogen opgebouwd, maar hun inkomen is hoger.

Huishoudens die voor het eerst kopen maken veel meer gebruik van verschillende soorten hypotheek dan eigenaar-bewoners die opnieuw kopen. Bij koopstarters zijn spaarhypotheek meer in trek dan bij doorstromers. Aflossingsvrije hypotheek zijn vooral populair bij de doorstromers, hoewel zij ook bij de koopstarters veel voorkomen.

Bij het waarborgen van het aflossen van leningen verstrekt de Stichting Waarborgfonds Eigen Woning een garantie (Nationale Hypotheek Garantie) aan geldverstrekkers. Ook gemeenten kunnen vergelijkbare garanties verlenen, mits de aanvragers voldoen aan een inkomenstoets en de woning binnen een bepaalde prijsklasse valt. Koopstarters voldoen relatief vaker aan de gestelde eisen dan doorstromers. Van de koopstarters heeft ruim een derde een hypotheekgarantie, van de doorstromers is dit veertien procent.

In de nieuwbouw huursector besteden starters relatief het kleinste deel van hun besteedbaar inkomen aan het wonen. De netto-huurquote van doorstromers van de koop naar de huursector,



vaak bewoners van boven de 55 jaar, is veruit het hoogst. Vanwege de opgebouwde waarde van de vorige woning kunnen zij zich dit ook permitteren. Van de huurders die verhuizen naar een nieuwe huurwoning ontvangt 37 procent huursubsidie⁹. Voor de verhuizing was dit nog 28 procent. Ondanks deze financiële ondersteuning is de netto-huurquote van deze doorstromers binnen de huursector gemiddeld hoger dan die van starters.

Tabel 4.3: Betaalbaarheid naar eigendom en verhuisbeweging, 2004

	starter op de woningmarkt	van huur naar koop	eigendomsvorm onveranderd	van koop naar huur
	9%	18%	67%	6%
Verhouding koopprijs - inkomen	5,9	5,3	6,7	
Verhouding hypotheek - inkomen	5,9	5,5	5,5	
Meer dan één hypotheekvorm	47%	51%	33%	
Spaarhypotheek	38%	31%	23%	
Aflossingsvrije hypotheek	32%	33%	41%	
Beleggingshypotheek	20%	23%	20%	
Levenhypotheek	6%	7%	8%	
Overige soorten	3%	5%	7%	
Hypotheekgarantie	35%	36%	14%	
Netto-huurquote	23,7		24,7	27,6
Huursubsidie	20%		37%	10%

Bron: BNW 2005

4.3 Verhuishwensen

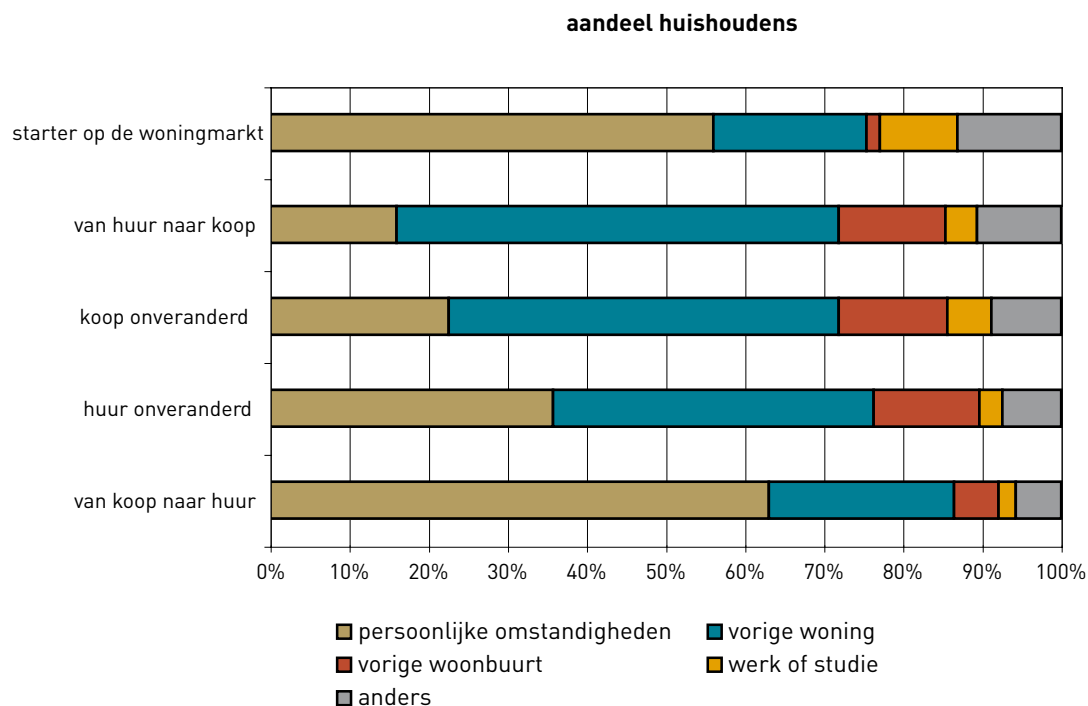
Verhuismotieven

De verhuismotieven van zowel starters en doorstromers als kopers en huurders variëren (zie figuur 4.3). Starters op de woningmarkt en doorstromers naar een huurwoning hebben veelal persoonlijke redenen om te verhuizen. De eerste groep bestaat vooral uit jonge mensen met behoefte aan eigen woonruimte, bij de huurders gaat het voornamelijk om senioren die om gezondheidsredenen naar een huurwoning verhuizen. Kopers en een deel van de huishoudens die binnen de huursector doorstromen verhuizen vooral om een kwaliteitsslag in het wonen te maken: vooral de vorige woning en in mindere mate de woonbuurt spelen hierin een rol.

⁹ Per 1 januari 2006 is de huursubsidie vervangen door de huurtoeslag



Figuur 4.3: Verhuismotieven van nieuwbouwbewoners naar verhuisbeweging, 2004



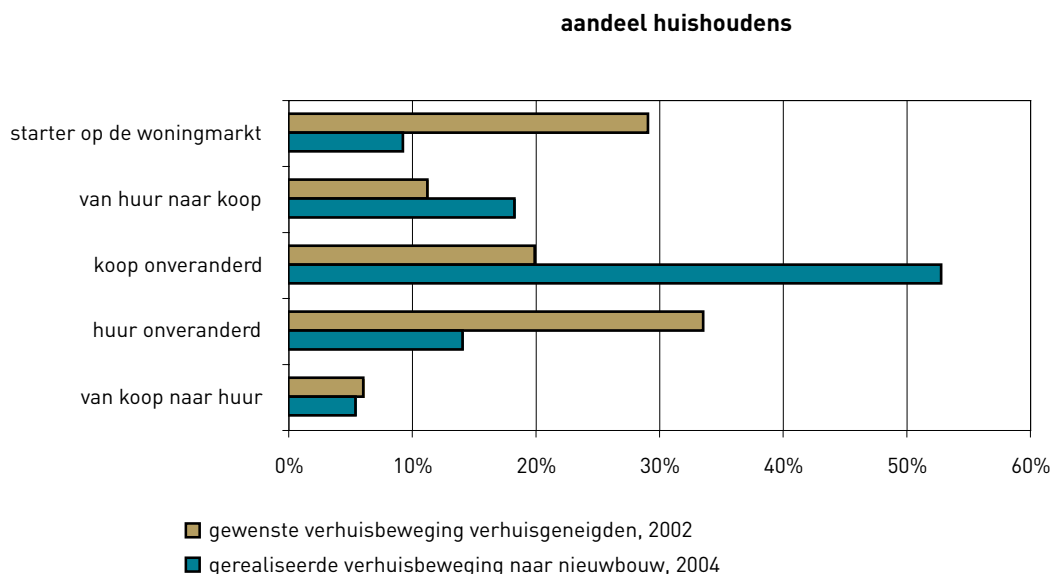
Bron: BNW 2005

Verhuishwensen

Starters op de woningmarkt en doorstromers met een wens om te verhuizen hebben in het landelijke Woningbehoefte Onderzoek 2002 (WBO 2002) hun voorkeur voor huur of koop kenbaar kunnen maken. Figuur 4.4 maakt inzichtelijk wie van hen de meeste kansen heeft om deze voorkeur in de nieuwbouw te realiseren. Eigenaar-bewoners die opnieuw willen kopen lijken in de nieuwbouw het best hun verhuishwens te kunnen verwezenlijken. Van alle starters en doorstromers met een verhuishwens maken zij een vijfde uit, in de nieuwbouw is dit meer dan de helft. Ook huurders met een koopwens (koopstarters), bevinden zich in een relatief goede positie om een nieuwbouwwoning te verwerven. Starters en huurders die willen blijven huren, hebben een lage slaagkans in de nieuwbouw: een klein aandeel realiseert de gewenste verhuisbeweging.



Figuur 4.4: Gewenste verhuisbeweging verhuiscandidate met (eventuele) voorkeur voor nieuwbouw, 2002, en gerealiseerde verhuisbeweging naar nieuwbouw, 2004¹⁰



Bron: WBO 2002, BNW 2005

Van het geringe aantal starters op de woningmarkt dat in de nieuwbouw terechtkomt, betreft een groot deel een meergezinswoning. Uit tabel 4.4 blijkt echter dat het deel van de starters dat een meergezinswoning wenst, groter is dan het deel dat dit in nieuwbouw daadwerkelijk gerealiseerd heeft. Schijnbaar hebben starters die op zoek zijn naar een eengezinswoning, en met name tussenwoningen, nog de beste slaagkansen in de nieuwbouw. Ook doorstromers hebben de hoogste slaagkansen voor tussenwoningen. Daarentegen hebben zij de minste kansen bij hun zoektocht naar een vrijstaande woning.

Starters op de woningmarkt en doorstromers met een wens om naar het midden- of dure segment te verhuizen, verwezenlijken deze wens beter in de nieuwbouw dan bewoners die op zoek zijn naar een goedkope woning. Dit geldt zowel voor de huur- als de koopsector. Voor starters is dit ook te verwachten, gezien het feit dat de slaagkans voor eengezinswoningen het hoogst ligt. Bij doorstromers is dit minder voor de hand liggend, omdat de slaagkans voor dure luxe woningen relatief laag is en voor de goedkopere tussenwoningen juist hoog. Een reden hiervoor kan zijn dat bewoners met een verhuiscade de marktprijzen van woningen te laag schatten en/of dat zij door een beperkt aanbod kiezen voor relatief dure tussenwoningen.

¹⁰ Om de bestaande verhuiscade zo goed mogelijk te vergelijken met de gerealiseerde verhuisbewegingen zijn verhuiscandidate die in het WBO 2002 expliciet hebben aangegeven een voorkeur voor bestaande bouw te hebben buiten beschouwing gelaten.



Tabel 4.4: Gewenste woningtype en prijsklasse van verhuiscapaciteit* starters en doorstromers, 2002, en gerealiseerde woningtype en prijsklasse in de nieuwbouw, 2004

		meer- gezins woning	eengezins woning, type onbekend	tussen- woning	kap/hoek woning	vrij- staande woning	goed- koop	middel- duur	duur
Starter woning- markt	Wens	62%	9%	14%	10%	5%	k: 41%, h: 34%	k: 47%, h: 45%	k: 12%, h: 22%
	Realisatie	41%		35%	15%	9%	k: 24%, h: 7%	k: 54%, h: 69%	k: 23%, h: 24%
Van huur naar koop	Wens	19%	15%	23%	28%	15%	29%	50%	22%
	Realisatie	22%		42%	24%	11%	16%	53%	31%
Koop gelijk	Wens	17%	8%	9%	29%	37%	8%	27%	65%
	Realisatie	21%		18%	32%	29%	3%	34%	63%
Huur gelijk	Wens	51%	11%	22%	11%	4%	31%	52%	17%
	Realisatie	54%		32%	12%	2%	2%	61%	37%
Van koop naar huur	Wens	65%	11%	12%	8%	4%	20%	43%	36%
	Realisatie	74%		20%	6%	1%	1%	38%	61%

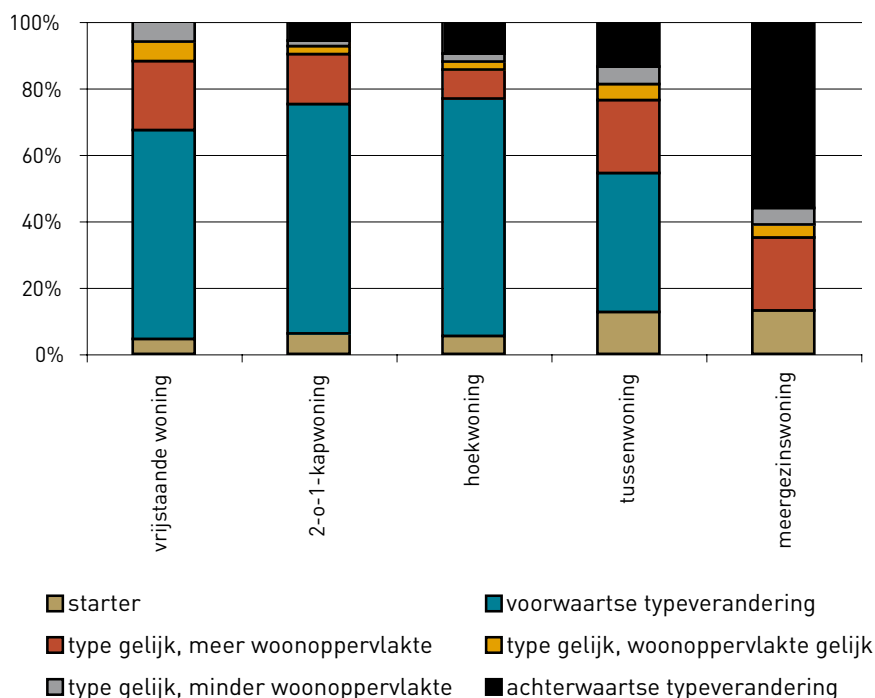
* Exclusief verhuiscapaciteit met alleen voorkeur bestaande bouw.

Bron: WBO 2002, BNW 2005

Welke kwaliteitssprong gemaakt wordt, kan onder meer gemeten worden aan het type woning en het woonoppervlak voor en na de verhuizing. In figuur 4.5 wordt het type woning van na de verhuizing vergeleken met dat van ervoor. Bij een verandering van het type woning kan sprake zijn van een voorwaartse of achterwaartse verandering. Hierbij is uitgegaan van de volgende rangorde (van laag naar hoog): meergezins-, tussen-, hoek, twee-onder-een-kap- en vrijstaande woning. Wanneer het type woning echter hetzelfde blijft, kan voor en na de verhuizing sprake zijn van verandering van het woonoppervlak. Uit de figuur blijkt dat bewoners die naar een eengezinswoning verhuizen bijna altijd een kwaliteitssprong maken. Ruim tachtig procent (exclusief starters op de woningmarkt) gaat er volgens de gehanteerde criteria op vooruit. Dat er door de overige (kleine) twintig procent toch wordt verhuist kan vanwege de locatie zijn, overige kwaliteiten van de woning of andere factoren die het woongenot mede bepalen. Opvallend is dat een groot deel van de bewoners die naar een meergezinswoning verhuizen een achterwaartse sprong maakt. Zoals later in de rapportage aan de orde komt, verhuizen veel ouderen naar een meergezinswoning vanwege de (naderende) ouderdom. De nieuwe woning levert hen vaak meer woonkwaliteit op dan de achtergelaten woning.



Figuur 4.5: Kwaliteitsverandering na verhuizing naar de nieuwbouw naar woningtype, 2004



Bron: BNW 2005

4.4 Effecten van nieuwbouw

De overheid wil door het verhogen van het aanbod van (duurdere) koopwoningen de doorstroming binnen en naar de koopsector verhogen. In hoofdstuk 2 is gesignaleerd dat de productie van dure eengezinskoopwoningen afneemt, terwijl het aanbod van duurdere vrijstaande woningen in de nieuwbouw nog relatief klein is. Juist het verhogen van dit aanbod van (duurdere) koopwoningen bevordert de doorstroming in de bestaande voorraad. Weliswaar neemt in de nieuwbouw het aandeel koopstarters af, maar dit komt steeds meer ten goede aan eigenaar-bewoners die een nieuwbouwwoning kopen. Deze laatste groep lukt het om in de nieuwbouw nog een kwaliteitssprong te maken. Zij laten een koopwoning achter in de bestaande voorraad. Het is daarom niet onwaarschijnlijk dat een deel van de huurders die willen kopen dit steeds meer in de bestaande voorraad weet te bewerkstelligen. Vanwege de doorstroming profiteren hiervan ook weer andere woningzoekenden, zoals starters op de woningmarkt¹¹.

Ook is het zo dat doorstromers vanuit de huursector ten opzichte van andere woningzoekenden nog steeds redelijke slaagkansen in de nieuwbouw hebben. Maken ze van de woningzoekenden ruim tien procent uit, in de nieuwbouw is het aandeel dat een woning koopt bijna twintig procent. Deze relatief gunstige positie van ex-huurders is wel gebaat bij financiële ondersteuning: een derde van de huishoudens die een nieuwbouwwoning kopen, doet aanspraak op een vorm van hypotheekgarantie.

¹¹ Onderzoek bevestigt deze aanname; bouwen voor de top van de markt wekt verreweg de langste verhuisketens op. Zie ook Nieuwbouw en herstructurering – doorstroming en dynamiek in nieuwe wijken (2003), Ministerie van VROM, Den Haag.



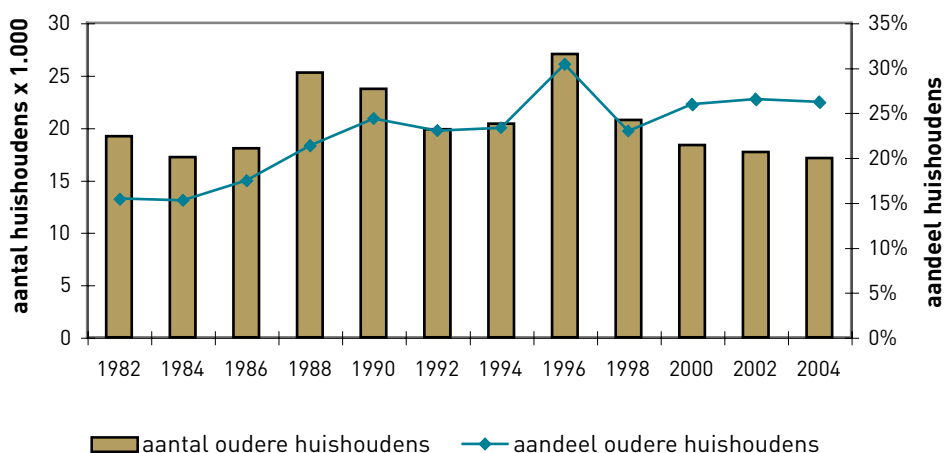
5 Oudere bewoners van nieuwe woningen

De nota Mensen, Wensen, Wonen presenteerde in 2000 'wonen en zorg op maat' als één van de speerpunten voor het volkshuisvestingsbeleid. Geconstateerd wordt dat het aantal oudere huishoudens groeit en dat de woonwensen van deze groep bijzondere aandacht verdienen. De behoeften van senioren zijn individueel, maar samen te vatten als 'zo lang mogelijk zelfstandig wonen in een levensloopbestendige woning, met als het nodig wordt zorg aan huis'¹². Aanpassing van de bestaande voorraad, maar ook nieuwbouw moesten volgens de nota in deze behoeften voorzien.

5.1 Een nieuwe woning voor de oudere bewoner

Sinds het begin van de jaren negentig wordt circa een kwart van de nieuwbouwwoningen betrokken door oudere huishoudens (55+). Hoewel de afname van de nieuwbouwproductie ook heeft geleid tot een daling van het aantal oudere huishoudens in de nieuwbouw blijft hun positie in relatieve zin dus gehandhaafd. In de periode 2002 tot en met 2004 zijn ruim 50.000 oudere huishoudens in de nieuwbouw komen wonen. Ter vergelijking: in 2002 hadden circa 100.000 verhuiscapaciteit huishoudens een voorkeur voor een nieuwbouwwoning (zie tabel 5.1).

Figuur 5.1: Senioren (55+) in de nieuwbouw, 1982-2004



Bron: BNW 2005

¹² Zie Beter thuis in wonen - kernpublicatie WBO 2002 (2003), Den Haag, Ministerie van VROM.



Tabel 5.1 : Verhuiscapaciteit senioren met (eventuele) voorkeur voor nieuwbouw, 2002, en gerealiseerde verhuizing in de nieuwbouw, 2002-2004

verhuiscapaciteit	aantal huishoudens
verhuiscapaciteit senioren met voorkeur voor nieuwbouw	102.400
verhuiscapaciteit senioren met geen specifieke voorkeur voor nieuwbouw	141.600
verhuiscapaciteit senioren met (eventuele) voorkeur voor nieuwbouw	244.000
realisatie	aantal woningen
nieuwbouwwoningen betrokken door senioren in 2002	17.700
nieuwbouwwoningen betrokken door senioren in 2003	17.400
nieuwbouwwoningen betrokken door senioren in 2004	17.100
totaal 2002-2004	52.200

Bron: WBO 2002, BNW 2003, BNW 2005

Nederland telt in 2004 meer dan 2,6 miljoen huishoudens waarvan één of meer leden 55 jaar of ouder zijn¹³. Bijna 65 procent van deze oudere huishoudens, dat is meer dan anderhalf miljoen oudere huishoudens, blijkt niet in een nultredenwoning te wonen (zie tabel 5.2). Dat wil zeggen dat de voordeur van de woning niet bereikbaar is zonder een trap te beklimmen, of dat de woning zelf niet gelijkvloers is. Zelfs van de 75-plussers woont bijna de helft (nog) in een woning die niet volledig toegankelijk is (zie tabel 5.2)¹⁴.

Tabel 5.2: Senioren in totale voorraad naar toegankelijkheid woning, 2002

	55 tot 64 jaar		65 tot 74 jaar		vanaf 75 jaar		totaal	
	aantal	aandeel	aantal	aandeel	aantal	aandeel	aantal	aandeel
nultredenwoning: voordeur bereikbaar zonder trap en gelijkvloers	256.100	25%	290.200	37%	352.400	51%	898.700	36%
voordeur bereikbaar zonder trap, niet gelijkvloers	593.000	58%	356.600	45%	203.300	30%	1.152.900	46%
voordeur niet bereikbaar zonder trap, wel gelijkvloers	105.800	10%	89.900	11%	101.700	15%	297.400	12%
voordeur niet bereikbaar zonder trap en niet gelijkvloers	76.300	7%	51.000	6%	30.100	4%	157.400	6%
totaal	1.031.200	100%	787.700	100%	687.500	100%	2.506.400	100%

Bron: BNW 2005

¹³ Bron: Statline, CBS

¹⁴ Een woning is gelijkvloers als de primaire vertrekken (woonkamer, keuken, douche/bad, toilet en ten minste één slaapkamer) op dezelfde verdieping liggen. Een woning waarvan de voordeur bereikbaar is zonder trappen te lopen én die intern gelijkvloers is, wordt beschouwd als een volledig toegankelijke woning.



Hoewel het grootste deel van de senioren niet in een woning woont die bij een verminderde mobiliteit makkelijk toegankelijk is, is de verhuiscapaciteit onder senioren in vergelijking tot jongere huishoudens het kleinst: vijftientig procent van de senioren wil niet verhuizen (WBO 2002). Ondanks aanwezigheid of naderende lichamelijke beperkingen willen senioren zolang mogelijk in het huis blijven wonen waarin ze op dit moment wonen¹⁵. Dit verklaart voor een deel het feit dat ook 75-plussers vaak nog niet in nultredenwoningen wonen.

De groep senioren die wél willen verhuizen, heeft een voorkeur voor een woning die geschikt is voor senioren. Uit het Woningbehoefte Onderzoek 2002 blijkt dat 300.000 oudere huishoudens willen verhuizen. Bijna driekwart van deze groep blijkt in een woning te wonen die niet geheel toegankelijk is. Uit hetzelfde onderzoek blijkt dat van de senioren die willen verhuizen, bijna zestig procent een woning wenst die bestemd is voor senioren.

Oudere huishoudens die een nieuwbouwwoning betrekken, blijken veelal een keuze te maken voor een woning waarin ze tot op hogere leeftijd kunnen wonen: dit kan een seniorenwoning zijn of een woning die niet speciaal bestemd maar wel goed toegankelijk is voor senioren. Niet alleen de toegankelijkheid van een woning kan een motief zijn voor de keuze van een woning op hogere leeftijd, ook de aanwezigheid van zorg en andere dienstverlening kunnen hierbij van belang zijn.

Sogelée en Brouwer (2003) hebben naar mate van aanwezigheid van zorg en dienstverlening én toegankelijkheid van de woning de volgende indeling gemaakt¹⁶:

1. Seniorenwoningen met zorg (verzorgd wonen). Hiervan is sprake als een bewoner van een seniorenwoning gebruik kan maken van verpleging of verzorging in een bij de woning gelegen steunpunt, verzorgingshuis of dienstencentrum.
2. Seniorenwoning met diensten (wonen met diensten): Dit betreft seniorenwoningen waar bewoners gebruik kunnen maken van diensten uit een verzorgingstehuis, dienstencentrum of steunpunt (maar niet van verzorging of verpleging). Ook wooncomplexen met een huismeester, receptie, recreatieruimte, kamers waar verzorging of verpleging mogelijk is of een sociaal alarm worden hiertoe gerekend.
3. Overige seniorenwoningen: Dit betreft alle seniorenwoningen waar senioren niet gebruik kunnen maken van diensten of verzorging vanuit een nabijgelegen steunpunt of verzorgingshuis.
4. Volledig toegankelijke woningen (nultredenwoningen): Dit zijn alle woningen (niet speciaal bestemd voor senioren) die niet ingrijpend aangepast zijn, maar die wel zonder trap intern en extern toegankelijk zijn.
5. Overige woningen: Dit betreft alle andere woningen die noch speciaal geschikt zijn voor senioren, noch een nultredenwoning zijn, noch ingrijpende aanpassingen hebben.

Op basis van deze indeling zijn de 17.000 nieuwbouwwoningen die in 2004 door senioren zijn betrokken als volgt te classificeren:

1. Seniorenwoning met zorg: 13%
2. Seniorenwoning met diensten: 5%
3. Overige seniorenwoningen: 28%
4. Nultredenwoningen: 37%
5. Overige woningen: 17%

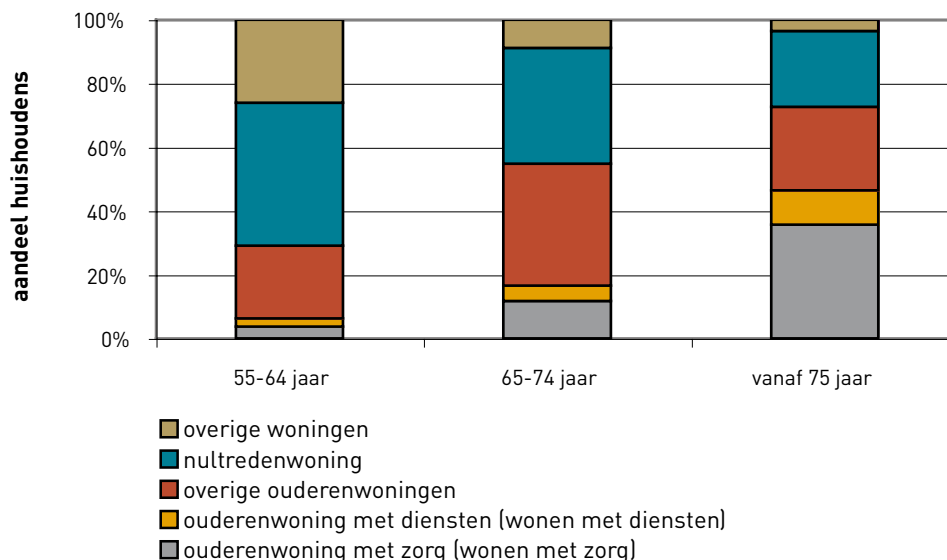
Een deel van de groep 55- tot 65-jarigen maakt een keuze voor een nieuwbouwwoning die noch fysiek, noch qua dienstverlening, berekend is op een mindere mobiliteit. De senioren die ouder dan 65 zijn, verhuizen vaker naar een woning die wel levensloopbestendig is (zie figuur 5.2).

¹⁵ Zie Bos, Leveling en Renooy (2004), Tussen studentenhuys en serviceflat – Nederlanders over wonen, Den Haag, SDU

¹⁶ Zie de Klerk (2004) - Zorg en wonen voor kwetsbare ouderen – Rapportage ouderen 2004, Den Haag, SCP.



Figuur 5.2: Woningtype nieuwbouw naar leeftijdsklasse, 2004



Bron: BNW 2005

De vraag is of senioren met deze keuze inspelen op een toekomstige afnemende mobiliteit of dat de keuze is ingegeven door directe noodzaak. Met andere woorden: anticiperen of reageren senioren als ze verhuizen naar een nieuwbouwwoning?

5.2 Anticiperen of reageren?

Mensen gaan verschillend om met het ouder worden en de afname van vitaliteit, mobiliteit en gezondheid die hier in veel gevallen mee gepaard gaat. Zo kan een huishouden dat op leeftijd komt, maar niet met lichamelijke beperkingen is geconfronteerd, 'op veilig' willen spelen. Er wordt uitgekeken naar een woning waarin ook als het minder gaat, lang zelfstandig kan worden gewoond. Andere senioren spelen minder in op de toekomst en willen zo lang mogelijk in hun woning wonen en wachten het moment af waarop een verhuizing naar een seniorenwoning echt noodzakelijk is geworden. Uit het WBO blijkt dat een groep van circa 50.000 vitale oudere huishoudens (ongeveer vijftien procent van alle verhuiscandidate senioren) wil verhuizen om alvast in te spelen op de toekomst. Dit is een groep die weinig of geen lichamelijke beperkingen kent, maar toch om gezondheidsredenen wil verhuizen. Een grotere groep van circa 85.000 huishoudens, ongeveer een kwart van de verhuiscandidate oudere huishoudens, kent wel lichamelijke beperkingen en wil vanwege gezondheidsredenen verhuizen. Zij reageert hiermee op een afgenomen gezondheid. De overige groep van circa 210.000 senioren die wil verhuizen, houdt mogelijk rekening met de gezondheidstoestand, maar noemt dit niet als primaire reden voor verhuizing¹⁷.

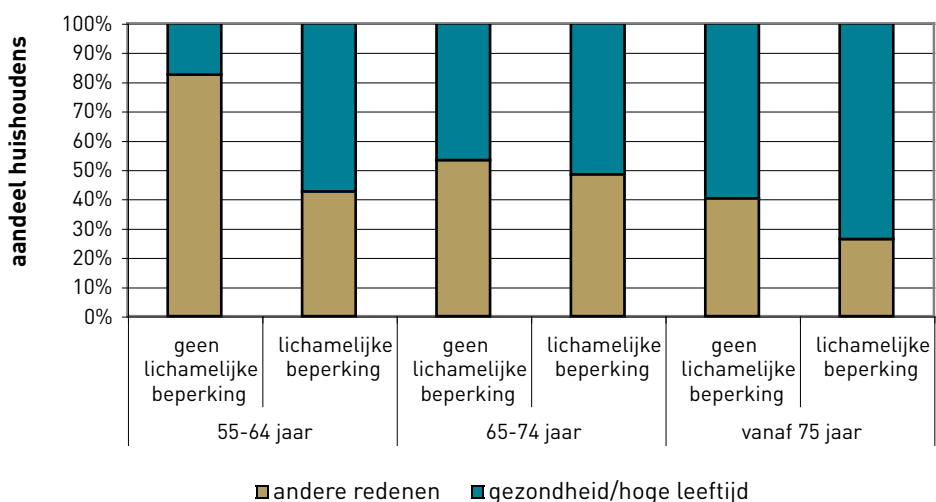
Onder de 17.000 oudere huishoudens die daadwerkelijk verhuisd zijn naar een nieuwbouwwoning, is zowel anticiperend als reagerend gedrag te onderscheiden. Bijna 4.000 huishoudens, ongeveer een kwart van alle oudere bewoners van nieuwe woningen, lijken te anticiperen. Zij hebben geen lichamelijke beperkingen, maar geven wel aan verhuisd te zijn vanwege gezondheidsredenen en/of een hoge leeftijd. Vooral vitale huishoudens in de leeftijd van 65 tot 75 jaar die in een nieuwe woning zijn komen wonen, anticiperen op eventuele gezondheidsklachten (circa 1.700). Minder dan 3.000 huishoudens, minder dan

¹⁷ Zie ook SCP (2004), Met zorg gekozen? Woonvoorkeuren en woningmarktgedrag van senioren en mensen met lichamelijke beperkingen, Den Haag, Ministerie van VROM.



twintig procent van alle oudere bewoners van nieuwe woningen, reageren op hun gezondheidssituatie: zij kennen lichamelijke beperkingen en geven aan dat ze vanwege gezondheid en/of hoge leeftijd zijn verhuisd. De 75-plussers vormen hierbinnen de grootste groep (circa 1.200). De overige huishoudens hebben een ander motief voor de verhuizing. Vooral de groep 55- tot 65-jarigen is in de keuze van de nieuwbouwwoning niet in de eerste plaats bezig met het stijgen van hun leeftijd en/of het mogelijk afnemen van hun mobiliteit (zie figuur 5.3). Circa 4.800 huishoudens in deze leeftijdsgroep kennen geen lichamelijke klachten en zijn niet verhuisd vanwege gezondheid en/of ouderdom.

Figuur 5.3: Anticipatie en reactie van senioren in de nieuwbouw, 2004



Bron: BNW 2005

Van de oudere huishoudens die vanuit de bestaande woningvoorraad naar een andere woning willen verhuizen, was het deel 'reageerders' groter dan het deel 'anticipeerders' (zie tabel 5.3). Onder de senioren die in een nieuwbouwwoning zijn komen wonen, is dit beeld omgedraaid: meer huishoudens hebben geanticipeerd dan gereageerd.

Tabel 5.3: Anticipatie en reactie van verhuiscandidate (2002) en naar nieuwbouw verhuisde senioren (2004)

	verhuiscandidate senioren, 2002		realisatie in de nieuwbouw, 2004	
	aantal	aandeel	aantal	aandeel
anticiperend op gezondheidstoestand	50.000	14%	4.000	24%
reagerend op gezondheidstoestand	83.000	24%	2.800	17%
diverse motieven voor (gewenste) verhuizing	213.000	62%	10.200	59%
totaal	345.000	100%	17.000	100%

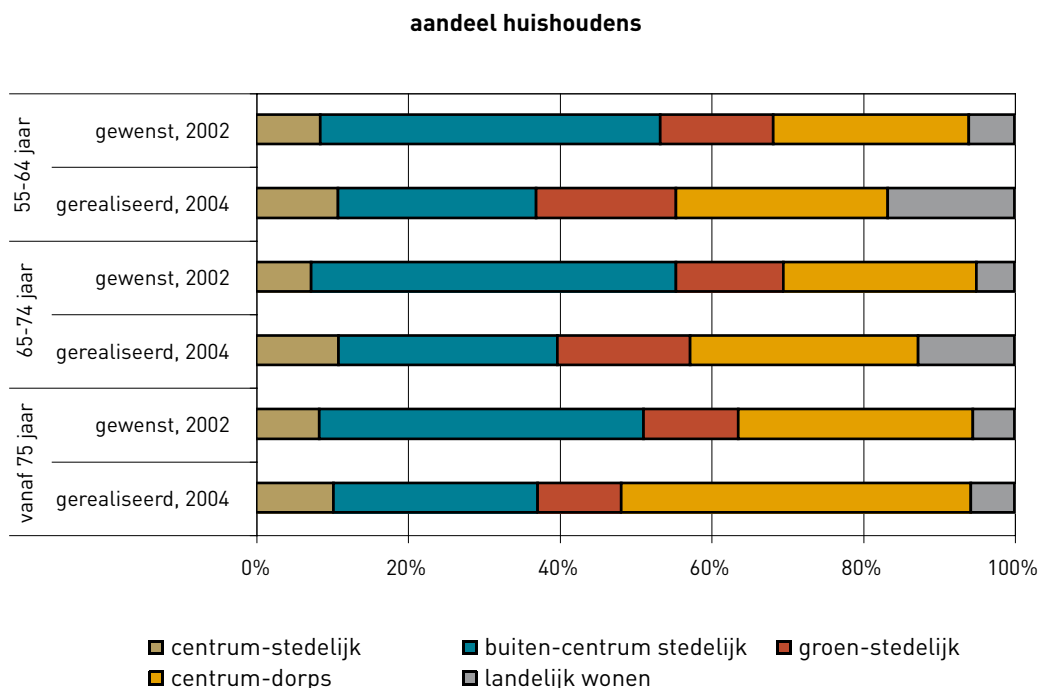
Bron: BNW 2005



5.3 Woonmilieu en voorzieningenniveau

Net als bij jongere leeftijdsgroepen is de voorkeur voor een woning in buiten-centrum stedelijk woonmilieu bij senioren favoriet (zie figuur 5.4). Meer dan veertig procent van de oudere woningzoekenden heeft een voorkeur voor een nieuwbouwwoning in dit woonmilieu (WBO 2002). In de productie van nieuwbouwwoningen komt deze voorkeur slechts gedeeltelijk tot uitdrukking. Circa 4.400 nieuwbouwwoningen in buiten-centrum stedelijk woonmilieu wordt in 2004 door senioren betrokken. Dat komt neer op 27 procent van alle nieuwbouwwoningen die door senioren zijn betrokken (zie figuur 5.4). Opvallend is dat in vergelijking met de jongere leeftijdsgroepen woningen in centrum-dorpse woonmilieus bij senioren populair zijn: bijna dertig procent van de senioren (55+) heeft een voorkeur voor een nieuwbouwwoning in dit woonmilieu. Van de senioren onder 75 jaar die naar een nieuwbouwwoning verhuizen, verhuist circa dertig procent naar een woning in een centrum-dorps woonmilieu. Bij de 75-plussers ligt dit percentage hoger: meer dan 45% is verhuisd naar nieuwbouw in een centrum-dorps woonmilieu.

Figuur 5.4: Gewenst woonmilieu verhuiscandidate met (eventuele) voorkeur voor nieuwbouw, 2002, en gerealiseerd woonmilieu in de nieuwbouw, 2004, naar leeftijdsklasse



Bron: WBO 2002, BNW 2005

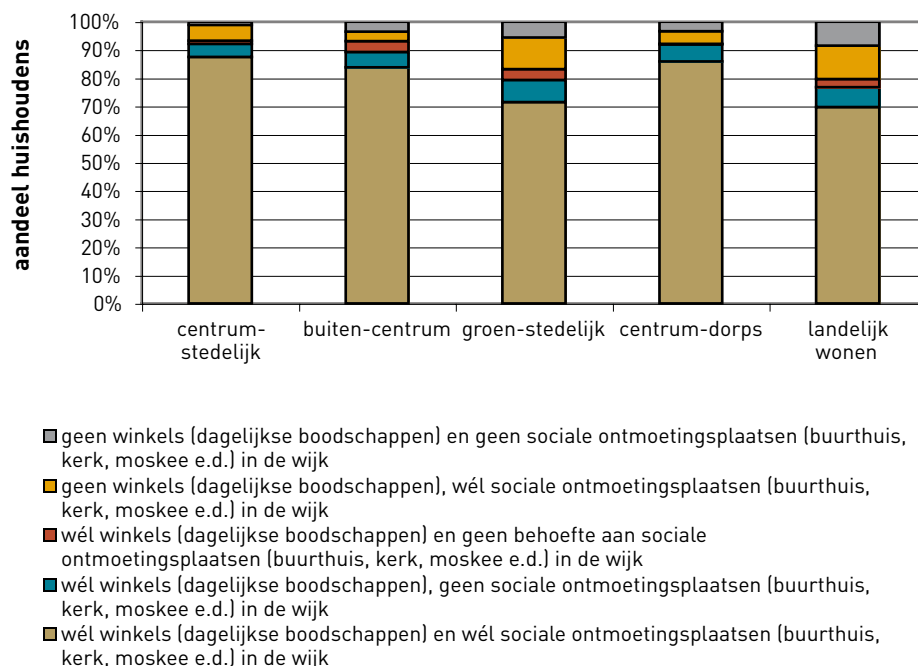
Wanneer mensen ouder worden, krijgt de buurt een steeds belangrijkere rol in hun leven. Een buurthuis voor de wekelijkse kaartavond en het winkelcentrum voor een dagelijkse boodschap, zeker voor senioren die minder mobiel zijn, vormen dit belangrijke voorzieningen, die bij voorkeur in de eigen wijk te vinden moeten zijn¹⁸. Niet ieder woonmilieu en zeker niet het gerealiseerde nieuwbouwwijken kunnen een dergelijk voorzieningenniveau bieden. Toch is het grootste deel van de nieuwbouwwoningen die betrokken zijn door oudere huishoudens, gelegen in een wijk met lokale voorzieningen (zie figuur 5.5). Zowel winkels voor de dagelijkse boodschappen als voorzieningen die kunnen dienen als sociale ontmoetingsplaats, zijn aanwezig of gepland. Op de locaties in groenstedelijke en landelijke woonmilieus waar senioren in een nieuwbouwwoning zijn komen wonen, zijn ten opzichte van de andere woonmilieus

¹⁸ Zie Bos, Leveling en Renooy (2004), Tussen studentenhuus en serviceflat – Nederlanders over wonen, Den Haag, SDU



minder vaak voorzieningen in de directe nabijheid aanwezig. Dit lagere voorzieningenniveau is kenmerkend voor veel locaties in landelijke woonmilieus. De nieuwbouwlocaties in de groen stedelijke woonmilieus betreffen voor een deel de zogenaamde uitleggebieden. Ook hier ligt het voorzieningenniveau over het algemeen lager dan in de andere, centralere woonmilieus.

Figuur 5.5: Voorzieningenniveau in de wijk van senioren in de nieuwbouw, naar woonmilieu, 2004



Bron: BNW 2005

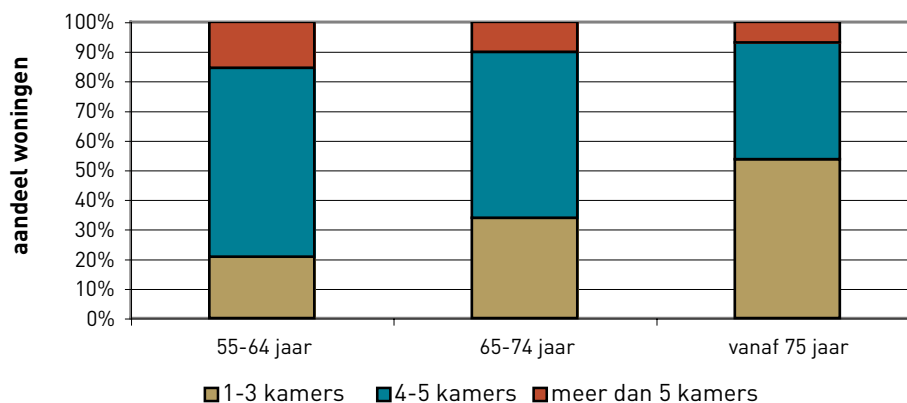
5.4 Kleiner? Goedkoper? Luxer?

Een verhuizing op hogere leeftijd kan, zoals eerder beschreven, zijn ingegeven door een naderende of al manifeste afname van gezondheid en mobiliteit. Maar ook andere motieven kunnen, niet zelden gecombineerd, een rol spelen. Zo kan de wens bestaan het grote huis waarin de kinderen zijn opgegroeid, te verruilen voor een compactere en dus een meer praktische woning.

De groep 55- tot 65-jarigen woont over het algemeen groot. Bijna tachtig procent woont in een woning met vier of meer kamers. Op dit punt verschilt de woonsituatie van deze leeftijdsgroep nauwelijks van die van 35- tot 55-jarigen. De senioren van 65 jaar en ouder wonen in vergelijking tot de senioren jonger dan 65 jaar, kleiner (zie figuur 5.6). Een verhuizing naar een nieuwbouwwoning op hogere leeftijd blijkt vaak neer te komen op een verhuizing naar een kleinere woning. Meer dan veertig procent van de oudere huishoudens, circa 7000 huishoudens, verhuist naar een nieuwbouwwoning waarvan het aantal kamers én het oppervlakte van de woonkamer kleiner zijn dan de woning die zij achterlaten (zie tabel 5.4). De oudere senioren, de groep 65 tot en met 75 maar vooral 75-plussers, verhuizen hoofdzakelijk naar een woning met maximaal drie kamers (zie figuur 5.7).



Figuur 5.6: Woninggrootte (aantal kamers) totale voorraad, naar leeftijdsklasse, 2002



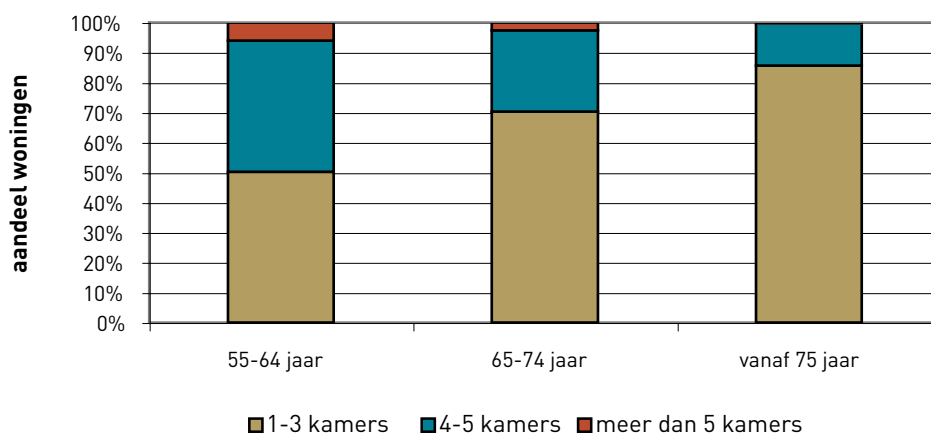
Bron: WBO 2002

Tabel 5.4: Verhuisbeweging senioren naar nieuwbouw, naar aantal kamers en grootte woonkamer, 2004

	woonkamer onge- veer even groot na verhuizing	woonkamer groter na verhuizing	woonkamer kleiner na verhuizing	totaal
gelijk aantal kamers na verhuizing	10%	20%	12%	42%
meer kamers na verhuizing	1%	5%	1%	7%
minder kamers na verhuizing	5%	5%	43%	53%
totaal	16%	30%	56%	100%

Bron: BNW 2005

Figuur 5.7: Woninggrootte (aantal kamers) nieuwbouw, naar leeftijdsklasse, 2004



Bron: BNW 2005



Senioren verhuizen dus over het algemeen naar een kleinere woning. Op kamertal en de oppervlakte van de woning wordt ingeleverd. De vraag nu is of hier comfort voor terugkomt. Kiezen senioren voor een kleiner, maar duurder type nieuwbouwwoning?

Het merendeel (zo'n tachtig procent) van de senioren die naar een nieuwbouwwoning verhuizen blijven binnen dezelfde eigendomsvorm (zie tabel 5.5). Toch heeft circa vijftien procent de overstap van koop naar huur gemaakt. Een verklaring hiervoor kan zijn dat met de opbrengst van de verkochte woning wordt getracht het inkomen aan te vullen, voor een 'luke' oude dag of ter compensatie van een inkomensterugval na pensionering.

Tabel 5.5 : Verhuisbeweging senioren naar nieuwbouw, naar eigendom, 2004

		nieuwe woning	
		huur	koop
vorige woning	huur	31%	5%
	koop	15%	49%

Bron: BNW 2005

Oudere huishoudens verhuizen over het algemeen in het prijssegment waarin ook de vorige woning zich bevindt. Binnen de koopsector blijken vooral huishoudens afkomstig uit het middeldure segment een stap naar een duurdere woning te maken. Circa 1.500 huishoudens maken in 2004 deze beweging (zie tabel 5.6) . Binnen de huursector maken vooral huishoudens afkomstig uit goedkope huurwoningen een sprong naar een duurdere nieuwbouwhuurwoning. Bijna duizend huishoudens maken deze stap (zie tabel 5.7). Maar huishoudens doen ook een stap terug. Circa 1.100 eigenaar-bewoners van dure woningen kopen een nieuwbouwwoning in het goedkope of middeldure segment en ongeveer vijfhonderd huurders van een middeldure woning verhuizen naar een goedkope nieuwbouwhuurwoning.

Tabel 5.6: Verhuisbeweging senioren naar nieuwbouw, verhuizing binnen koopsector, 2004

		nieuwe woning	
		goedkoop / middelduur	duur
vorige woning	goedkoop	4%	2%
	middelduur	17%	18%
	duur	13%	46%

Bron: BNW 2005



Tabel 5.7: Verhuisbeweging senioren naar nieuwbouw, verhuizing binnen huursector, 2004

		nieuwe woning		
		goedkoop	middelduur	duur
vorige woning	goedkoop	25%	16%	3%
	middelduur	10%	23%	10%
	duur		5%	8%

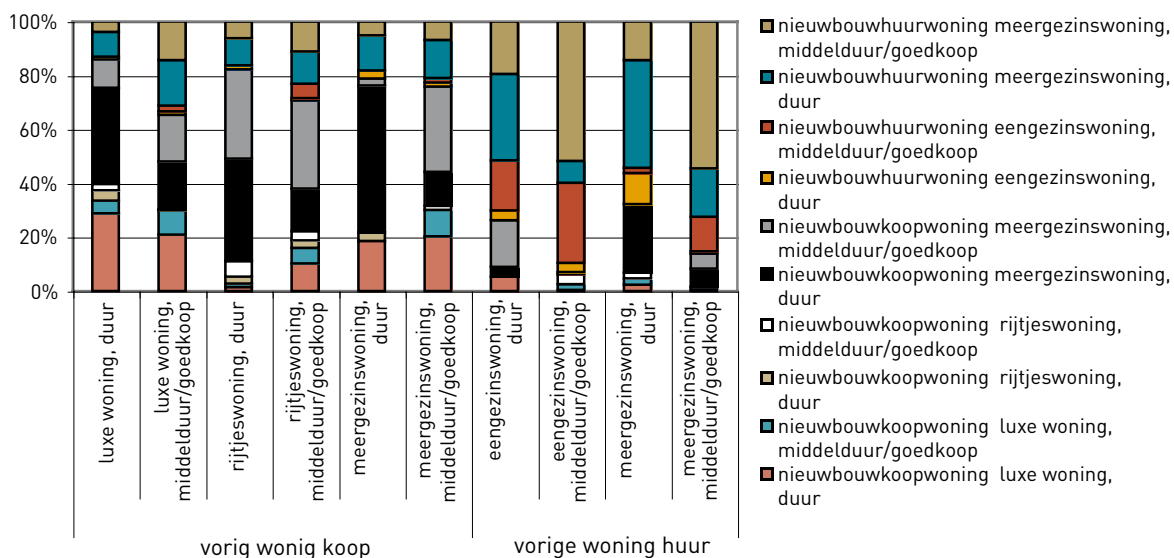
Bron: BNW 2005

De kwaliteitssprong wordt door de meeste senioren dus noch gevonden in een stap van huur naar koop, noch in een duurder segment. De kwaliteitssprong lijkt, behalve in het feit dat het een nieuwbouwwoning betreft, voor een deel te vinden in de compactheid van de nieuwbouwwoning. Dit bleek eerder uit de omvang van de woning in vergelijking tot de vorige woning, maar ook als we de grootste verhuisstromen naar nieuwbouw op woningtype analyseren, is dit patroon zichtbaar. In aantal zijn de volgende verhuisstromen naar nieuwbouwwoningen omvangrijk:

- van dure, luxe koopwoningen (vrijstaand of twee-onder-eenkap) naar dure, luxe koopappartementen of -woningen;
- van middeldure, luxe koopwoningen (vrijstaand of twee-onder-eenkap) naar appartementen (zowel koop als huur);
- van middeldure en goedkope rijtjeswoningen (koop) naar appartementen (zowel koop als huur);
- van eengezinshuurwoningen naar appartementen.

Senioren die in een nieuwbouwwoning zijn komen wonen, leveren in op ruimte maar blijven bij voorkeur of noodgedwongen wonen in het prijssegment waaruit ze afkomstig zijn (zie figuur 5.8).

Figuur 5.8: Verhuisbeweging naar de nieuwbouw van senioren, 2004



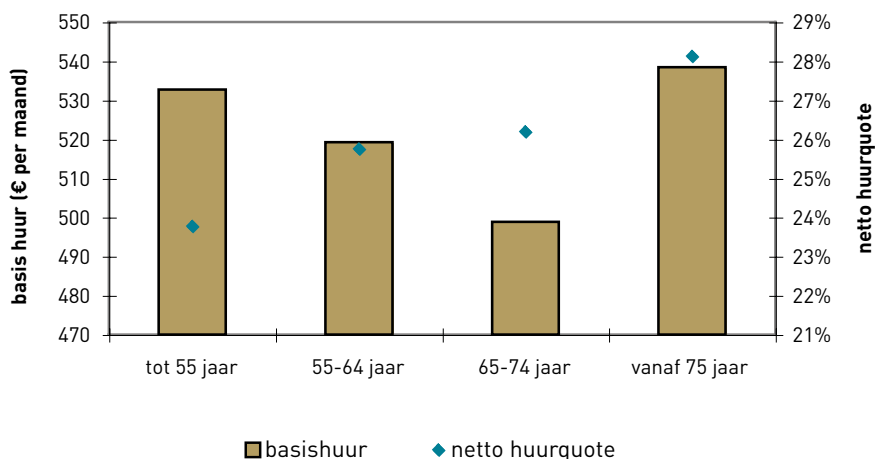
Bron: BNW 2005



5.5 Betaalbaarheid

Senioren die huren in de nieuwbouw hebben over het algemeen een goedkopere nieuwbouwwoning dan de jongere leeftijdsgroepen. Toch is het aandeel van het inkomen dat aan huur wordt besteed (netto-huurquote) van met name 75-plussers hoger dan die van jongere huishoudens (zie figuur 5.9). Net als in de bestaande voorraad wordt dit vooral veroorzaakt door het lagere inkomen van oudere huishoudens.

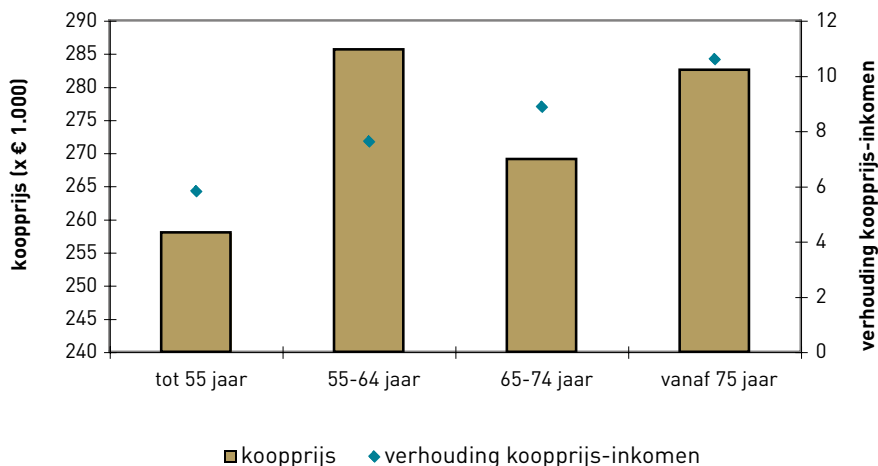
Figuur 5.9: Gemiddelde huurprijs en netto huurquote naar leeftijdsklasse, 2004



Bron: BNW 2005

Niet alleen in de huursector wonen senioren in verhouding tot hun inkomen duurder dan jongeren, ook voor het koopsegment in de nieuwbouw geldt dit beeld. De senioren die een nieuwbouwwoning hebben gekocht, kopen over het algemeen een duurdere woning dan de jongere bewoners van nieuwbouwwoningen. Onder andere hierdoor is het aandeel van het inkomen dat aan de koopprijs wordt besteed onder de groep senioren het hoogst (zie figuur 5.10). Senioren kunnen relatief duurder kopen omdat hun vermogenspositie in de koopsector in vergelijking tot huurders én jongere eigenaar-bewoners vaak gunstiger is¹⁹.

Figuur 5.10: Gemiddelde koopprijs en verhouding koopprijs-inkomen naar leeftijdsklasse, 2004



Bron: BNW 2005

¹⁹ Zie VROM, 2004, Betaalbaarheid van het wonen, Ministerie van VROM, Den Haag



5.6 Conclusie: de positie van senioren in nieuwbouw

Ondanks een impasse in de nieuwbouwproductie blijft het aandeel senioren in nieuwbouw stabiel. Senioren die willen verhuizen, hebben een voorkeur voor een toegankelijke zogenoemde nultredenwoning. De meeste senioren die naar nieuwbouw verhuizen vinden ook een nultredenwoning. In kwalitatieve termen lijkt nieuwbouw dus tegemoet te komen aan de behoeften van senioren.

Het grootste deel van de nieuwbouw wordt gebouwd in buiten-centrum stedelijke en centrum-dorpse woonmilieus. Senioren hebben over het algemeen ook een voorkeur voor wonen in dit type woonomgeving.

Voor 75-plussers is gezondheid vaker een motief voor een verhuizing naar een nieuwbouwwoning dan voor jonge senioren. Een verhuizing naar een nieuwbouwwoning is voor senioren eerder een uiting van anticipatie op een afnemende mobiliteit en gezondheid in de toekomst dan dat dit een reactie op een acuut teruggelopen gezondheid is. Dit anticiperen komt niet alleen tot uitdrukking in het verhuizen naar een nultredenwoning of een seniorenwoning, ook gaan senioren kleiner wonen: een grote eengezinswoning wordt in veel gevallen ingeruild voor een nieuw appartement. Hierbij wordt de overstap van een huur- naar een koopwoning of andersom niet veel gemaakt. Ook blijven veel senioren in het prijssegment wonen als zij al deden. De nieuwbouwvoorraad die betrokken is door senioren, bevindt zich voornamelijk aan de boven- en onderkant van het spectrum: de meeste senioren zijn in dure koopwoningen en goedkopere huurwoningen gaan wonen.



6 Bouwen

In de Nota Mensen, Wensen en Wonen (2000) staan de kwaliteit van het wonen en de keuzevrijheid centraal. In hoofdstuk 4 van dit rapport hebben we geconstateerd welke kwaliteitssprong bewoners maken bij de verhuizing naar een nieuwbouwwoning. In dit hoofdstuk komt (de keuzevrijheid in) het bouwproces aan de orde. Aan de hand van drie thema's wordt nagegaan welke duurzame kwaliteiten het bouwproces biedt, welke invloed daarop mogelijk is en hoe klantgericht de markt is. De thema's zijn respectievelijk milieubewust bouwen, particulier opdrachtgeverschap en problemen die zich voor kunnen doen bij de bouw.

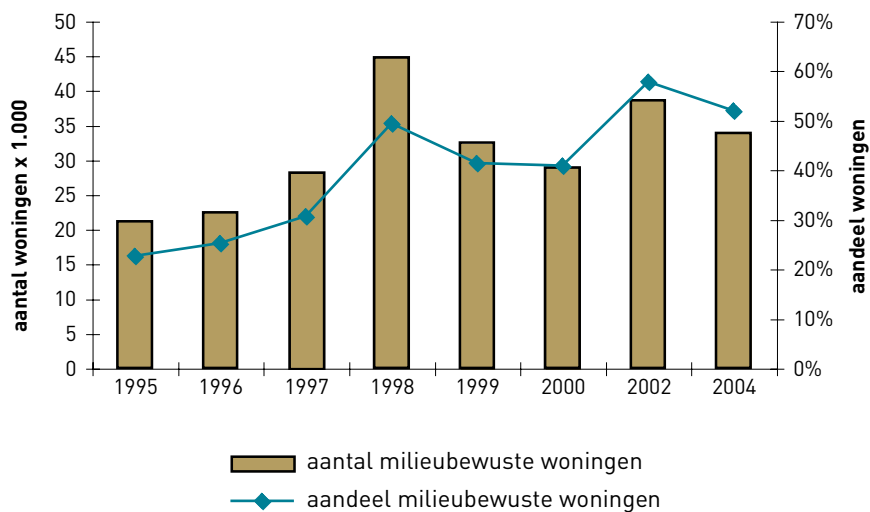
6.1 Milieubewust bouwen

Sinds 1995 is een terugkerende vraag in de BNW-enquêtes of de nieuwe woning is aangeboden als 'milieubewust gebouwde woning'. Een milieubewust gebouwde woning is minder milieubelastend dan een conventioneel gebouwde woning. Het betreft dan bijvoorbeeld de gebruikte bouwmaterialen, het energiegebruik en het watergebruik. Deze paragraaf beschrijft de ontwikkeling van het milieubewust bouwen en de rol die dit speelt bij de keuze van de woonconsument.

Uit figuur 6.1 blijkt een gestage groei van het milieubewust bouwen. Sinds 1995 is zowel relatief als absoluut sprake van een toename van het aantal milieubewust gebouwde woningen. Behoorde medio jaren negentig ongeveer een kwart tot dit specifieke aanbod, in 2004 is dit meer dan helft. Wel is ten opzichte van 2002 sprake van een afname van het aandeel milieubewust gebouwde woningen in de totale nieuwbouwproductie.



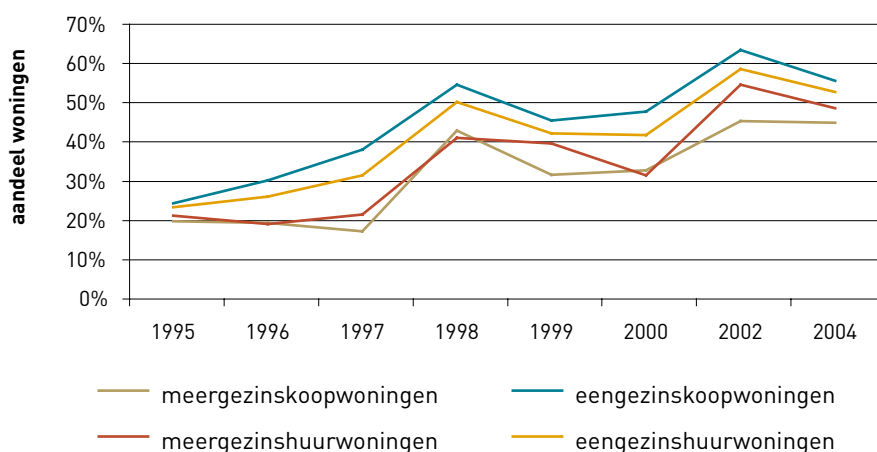
Figuur 6.1: Aantal en aandeel als 'milieubewust gebouwd' aangeboden woningen, 1995-2004



Bron: BNW 2005

De groei van het milieubewust bouwen maakt in de koop- en de huursector een gelijke ontwikkeling door, zo blijkt uit figuur 6.2. Ook wanneer gekeken wordt naar een- of meergezinswoningen zijn de afwijkingen in ontwikkelingen gering. Onder eengezinskoopwoningen is het aandeel milieubewust gebouwde woningen altijd het grootst geweest. Kopers van dit type woningen laten milieuaspecten ook het meest meewegen in hun koopbeslissing (zie figuur 6.3).

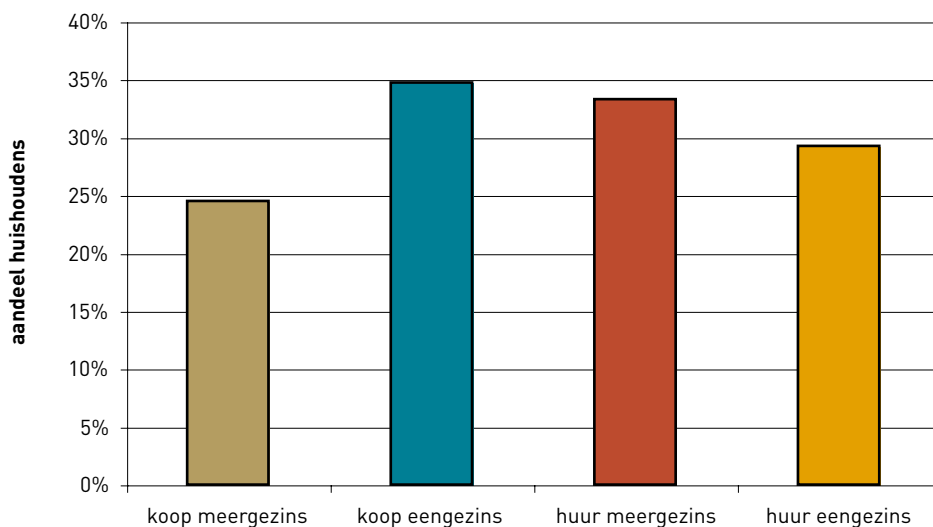
Figuur 6.2: Aandeel als 'milieubewust gebouwd' aangeboden woningen naar woonvorm en eigendom, 1995-2004



Bron: BNW 2005



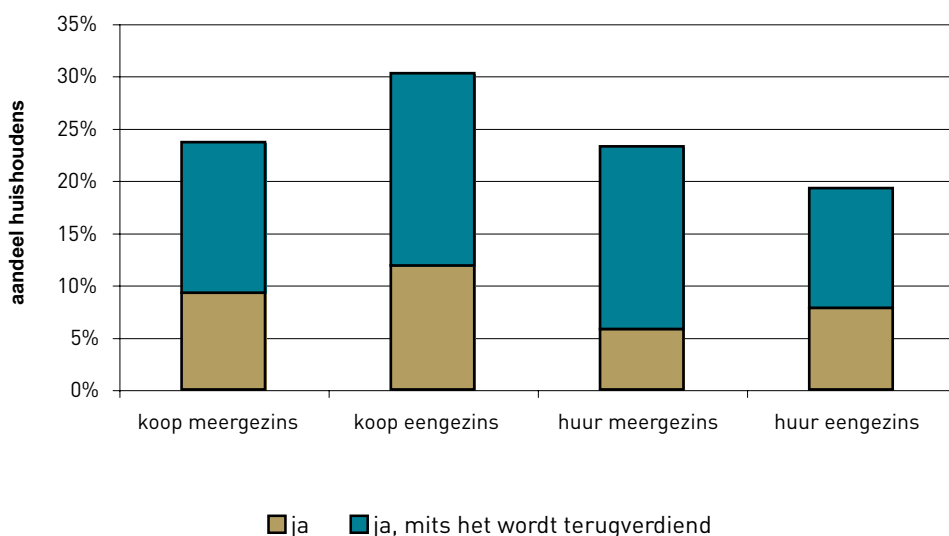
Figuur 6.3: Milieubewuste bouw heeft rol gespeeld bij woningkeuze, naar woonvorm en eigendom, 2004



Bron: BNW 2005

Aan de bewoners van woningen die volgens de conventionele normen zijn gebouwd, is in BNW gevraagd of zij bereid zouden zijn meer te betalen voor een milieubewuste en energiezuinige woning. Onder eigenaar-bewoners van met name eengezinswoningen is deze bereidheid het grootst (zie figuur 6.4). Huurders, vaak huishoudens met een lager inkomen dan kopers, hebben hier minder geld voor over. Over het algemeen geldt dat het merendeel pas wil investeren in een milieubewuste en energiezuinige woning wanneer de investering op termijn weer wordt terugverdiend.

Figuur 6.4: Bereidheid om een hogere huur of koopprijs te betalen voor een milieubewuste en energiezuinige woning, naar woonvorm en eigendom, 2004

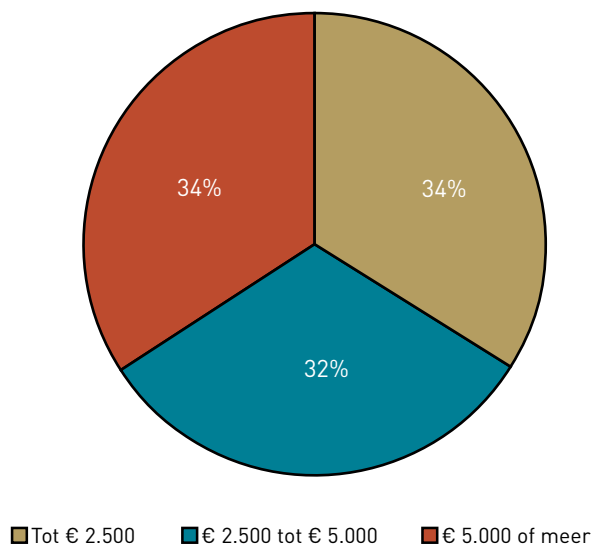


Bron: BNW 2005



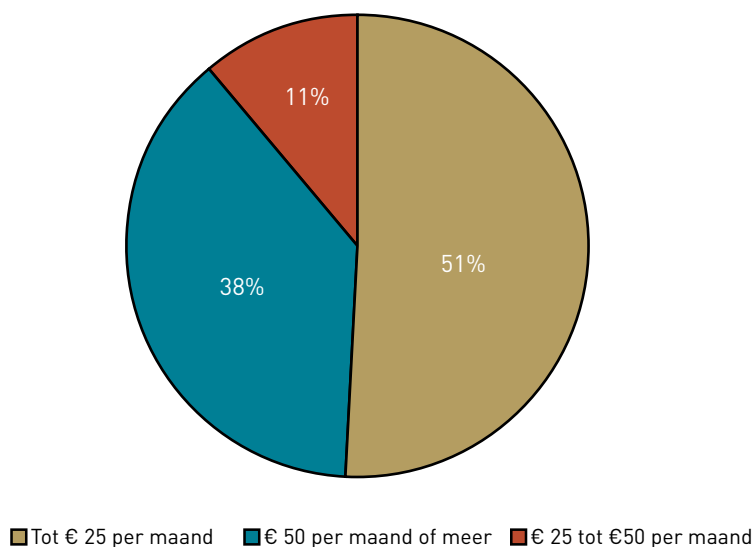
Van de eigenaar-bewoners die aangeven dat zij bereid zouden zijn geweest een hogere prijs voor hun woning te betalen als deze milieubewust gebouwd en energiezuinig was, heeft ongeveer een derde daar een beperkt bedrag voor over. Een even groot deel echter geeft aan € 5.000 of meer te willen betalen (zie figuur 6.5a). Van de huurders die een hogere huur zouden willen betalen voor een milieubewust gebouwde woning, mag dat van de helft maximaal € 25 per maand kosten. Een klein aandeel (11%) vindt een bedrag boven de € 50 acceptabel (zie figuur 6.5b).

Figuur 6.5a: Acceptabele prijsverhoging voor een milieubewuste en energiezuinige woning, koop, 2004



Bron: BNW 2005

Figuur 6.5b: Acceptabele prijsverhoging voor een milieubewuste en energiezuinige woning, huur, 2004

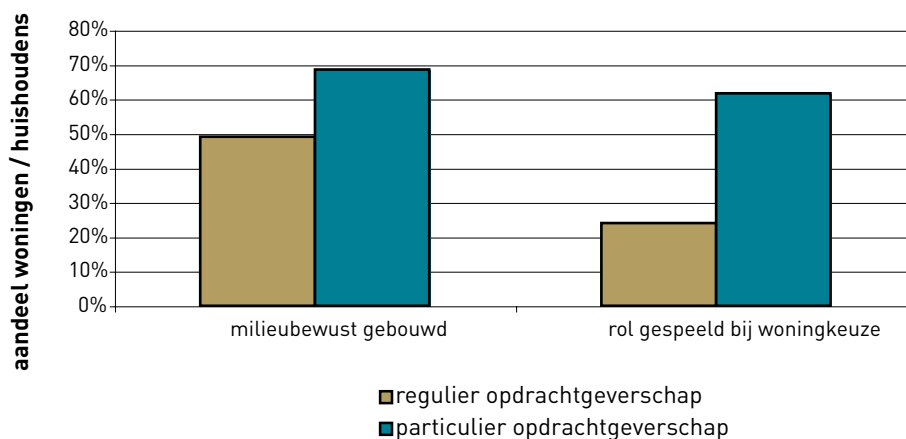


Bron: BNW 2005



Uit figuur 6.6 blijkt dat vooral door particuliere opdrachtgevers milieubewust wordt gebouwd. Waar bij opdrachtgeverschap van projectontwikkelaars of corporaties de helft van de koopwoningen milieubewust gebouwd wordt, is dit onder particuliere opdrachtgevers bijna zeventig procent. Bij de laatste groep is dan ook te zien dat de keuze voor een duurzame woning veel meer een weloverwogen beslissing is dan bij de reguliere woonconsument. De volgende paragraaf neemt het particuliere opdrachtgeverschap verder onder de loep.

Figuur 6.6: Milieubewustgebouwde koopwoningen, naar opdrachtgever, 2004



Bron: BNW 2005

6.2 Particulier opdrachtgeverschap

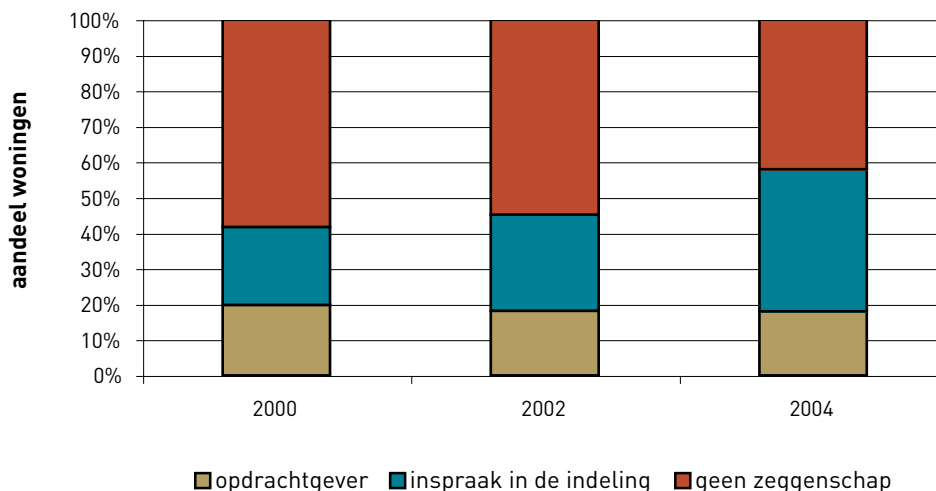
De overheid wil bewoners meer zeggenschap geven over de kwaliteit van de woning en de woonomgeving. Om dit te bewerkstelligen stimuleert zij onder meer particulier opdrachtgeverschap. In de Nota Mensen, Wensen, Wonen wordt de ambitie uitgesproken in 2005 een derde van de nieuwbouw via particulier opdrachtgeverschap te realiseren. De overheid wil dit bereiken door onder meer financiële tegemoetkomingen, het wegnemen van belemmeringen en risico's en het verspreiden van opgedane kennis.

Sinds BNW 2000 wordt aan eigenaar-bewoners gevraagd welke mate van zeggenschap zij hebben bij de bouw van hun nieuwe woning. In 2000 was twintig procent van de bewoners van een nieuwbouwoopwoning zelf de opdrachtgever, in 2002 en 2004 is dit achttien procent (zie figuur 6.7)²⁰. Deze wijze van bouwen groeit dus niet, ondanks de overheidsprikkels. Wel is er een sterke toename van het aandeel toekomstige bewoners dat inspraak heeft bij de indeling van de nieuwe woning. In 2000 was dit nog ruim twintig procent, in 2004 is dit veertig procent. Dit betekent dat in 2004 in totaal bijna zestig procent van de kopers op enigerlei wijze invloed had bij de bouw van de woning.

²⁰ Dit wijkt licht af van het CBS-cijfer van 17% in 2004



Figuur 6.7: Mate van zeggenschap bij de bouw van de woning, koop, 2000-2004



Bron: BNW 2005

Bij de bouw van vrijstaande woningen is de zeggenschap van bewoners veruit het hoogst (zie figuur 6.8a). Meer dan zestig procent van dit type woningen is door particulier opdrachtgeverschap tot stand gekomen. Minder dan twintig procent is zonder enige vorm van inspraak tot stand gekomen. Bij de overige type woningen komt, omdat het moeilijk te realiseren is, zelfbouw weinig voor.

Deze samenhang tussen type woning en de mate van zelfbouw vindt ook zijn ruimtelijke weerslag (zie figuur 6.8b,c, en d). Daar waar de productie van luxe eengezinskoopwoningen het hoogst is (zie hoofdstuk 2), zien we ook relatief veel particulier opdrachtgeverschap:

- In het noorden van het land worden relatief de meeste woningen in particulier opdrachtgeverschap gebouwd, in het westen van het land veruit de minste.
- Hoe kleiner de gemeente, hoe meer zelfbouw wordt toegepast.
- In landelijke woongebieden is zelfbouw veel meer een volwaardige bouwwijze dan in stedelijke woongebieden.

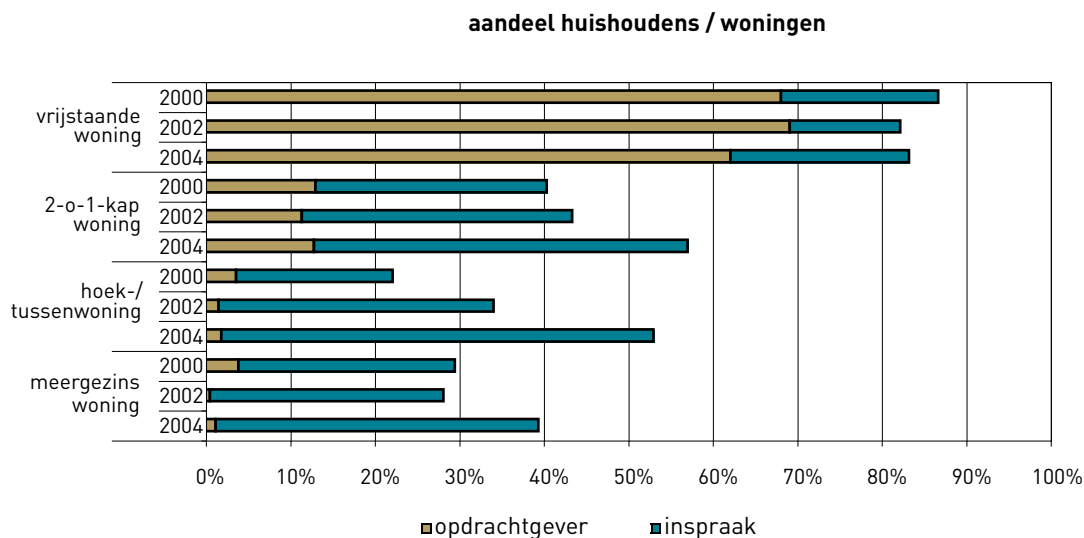
Wat verder opvalt is dat bij niet-vrijstaande woningen het aandeel dat inspraak heeft bij de indeling van de woning relatief hoog ligt en toeneemt. Zo heeft de helft van de nieuwe bewoners van hoek- en tussenwoningen inspraak gehad bij de indeling.

Het aandeel particuliere opdrachtgevers is de afgelopen vier jaar niet toegenomen. Op enkele deelterreinen is er zelfs sprake van een trendmatige daling. Het aandeel particuliere opdrachtgevers neemt in zowel 2002 als 2004 af voor:

- de regio's Noord en Oost;
- landelijke gebieden.

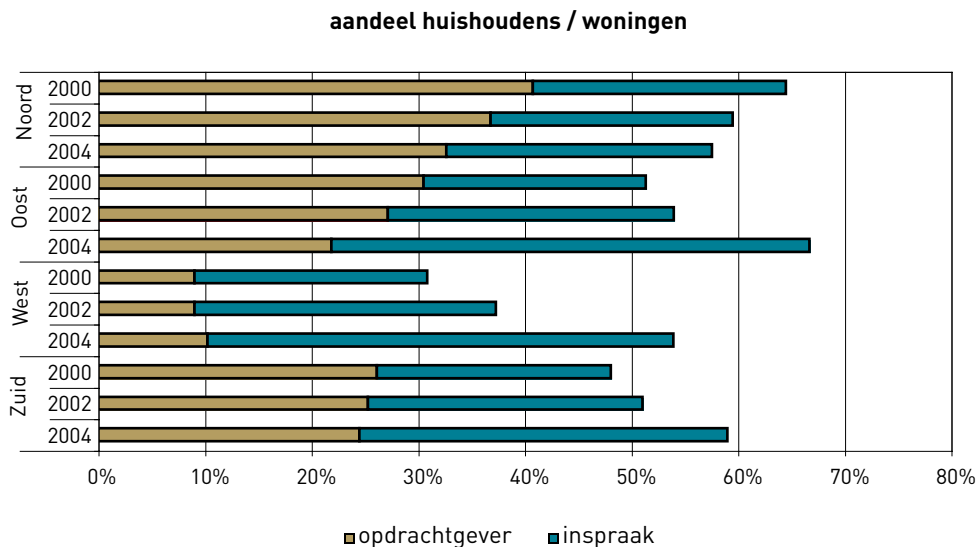


Figuur 6.8a: Mate van zeggenschap bij de bouw van de woning, koop, naar woningtype, 2002-2004



Bron: BNW 2005

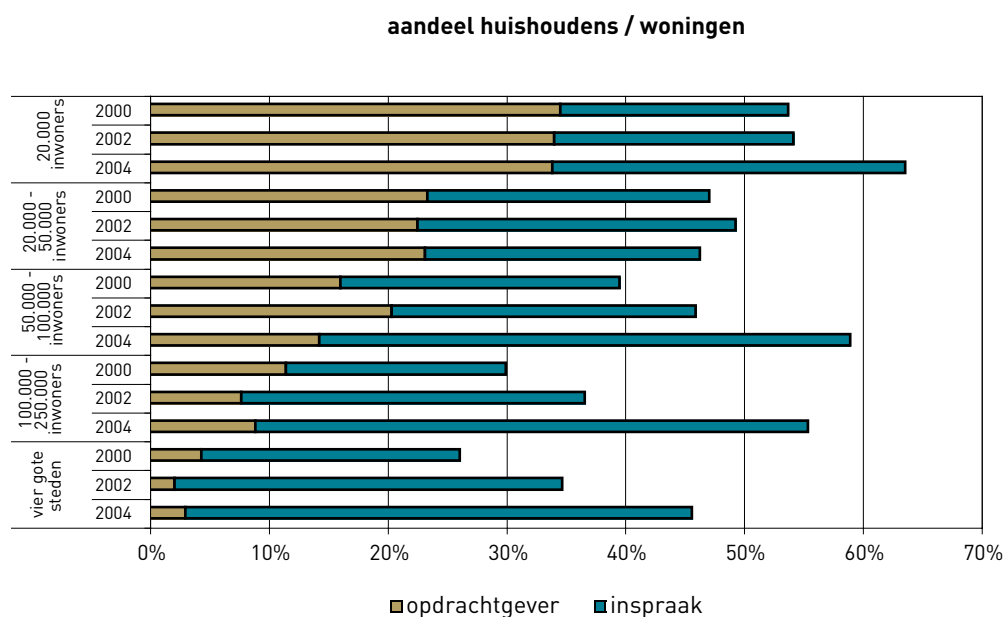
Figuur 6.8b: Mate van zeggenschap bij de bouw van de woning, koop, naar landsdeel, 2002-2004



Bron: BNW 2005

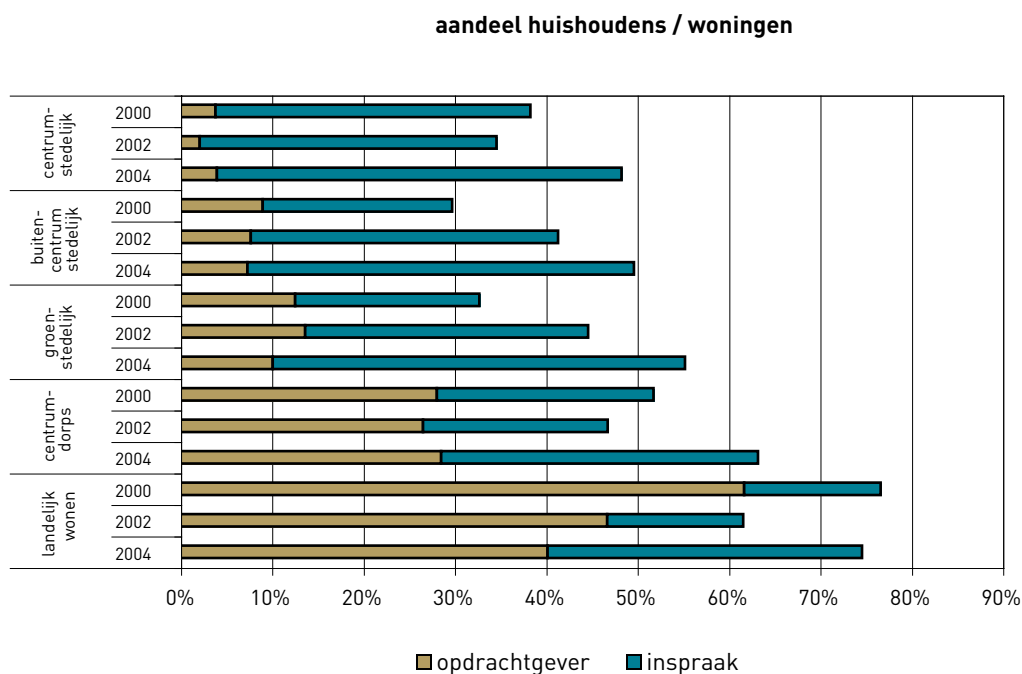


Figuur 6.8c: Mate van zeggenschap bij de bouw van de woning, koop, naar gemeentegrootteklasse, 2002-2004



Bron: BNW 2005

Figuur 6.8d: Mate van zeggenschap bij de bouw van de woning, koop, naar woonmilieu, 2002-2004

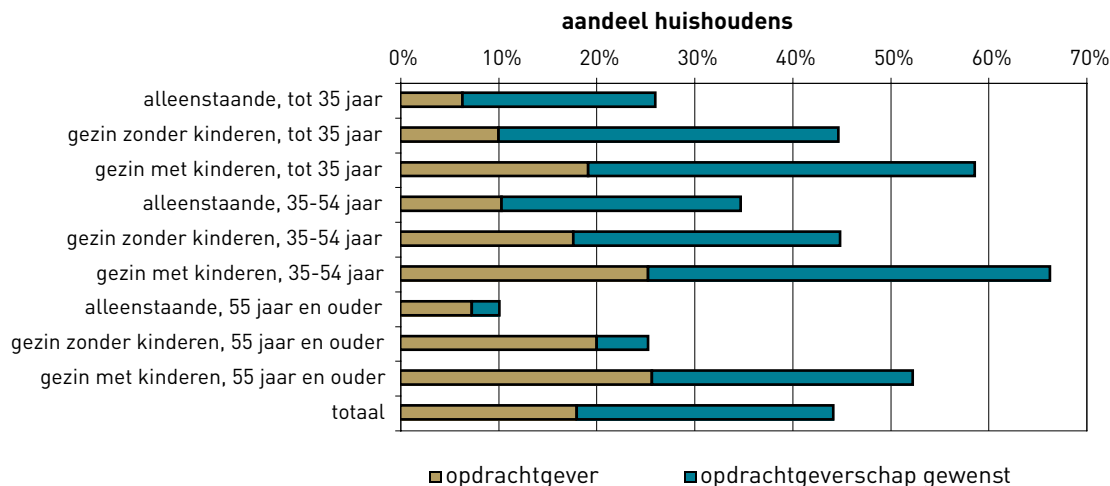


Bron: BNW 2005



Het zijn vooral gezinnen met kinderen die opdrachtgever zijn van hun nieuwe woning (zie figuur 6.9). Onder alleenstaanden is dit aandeel het laagst. Oudere gezinnen slagen er het best in om hun wens te realiseren om zelf opdrachtgever te zijn. Overigens leeft vooral bij oudere alleenstaanden de wens om samen met andere huishoudens opdrachtgever te zijn (collectief opdrachtgeverschap).

Figuur 6.9: Gerealiseerd en gewenst particulier opdrachtgeverschap, naar huishoudensvorm, 2004

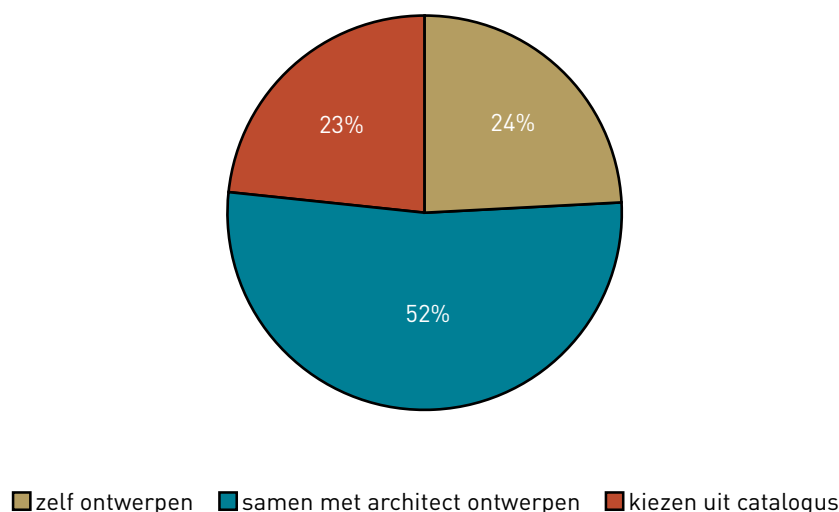


Bron: BNW 2005

Wanneer mensen zeggenschap bij de bouw wensen, dan gaat de voorkeur ook uit naar veel eigen inbreng in het ontwerp. Slechts een kwart wil een woning kiezen uit een catalogus, zo blijkt uit figuur 6.10.

Een kwart van de potentiële opdrachtgevers wil maar een beperkt bedrag (tot € 10.000) uitgeven om zelfbouw mogelijk te maken (zie figuur 6.11). Bijna een vijfde zegt hiervoor een aanzienlijk bedrag (meer dan € 50.000) vrij te willen maken.

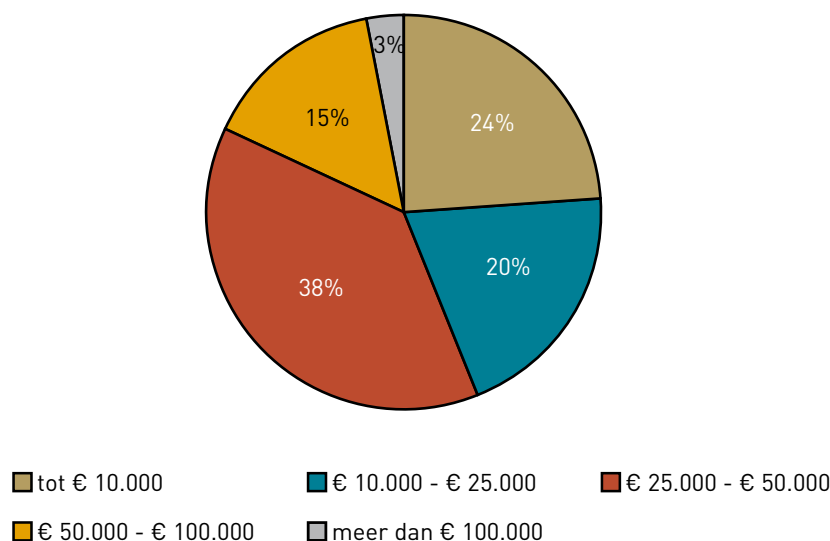
Figuur 6.10: Gewenste ontwerpvorm particulier opdrachtgeverschap, 2004



Bron: BNW 2005



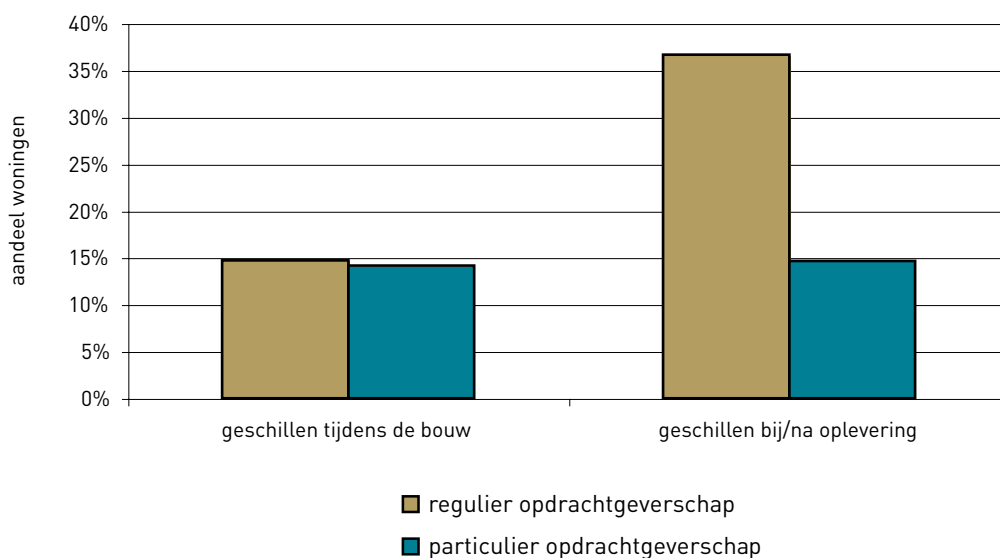
Figuur 6.11: Acceptabele prijsverhoging voor eigengebouwde woning, 2004



Bron: BNW 2005

Uit figuur 6.12 blijkt dat tijdens het bouwproces het aandeel problemen bij zelfbouw (14%) niet veel afwijkt van dat bij de reguliere bouw (15%). Hoewel een particuliere opdrachtgever meer bij het bouwproces is betrokken dan een reguliere woonconsument, doen zich bij het bouwproces niet minder problemen voor. Het aantal gebreken en problemen bij en na de oplevering is bij zelfbouw echter beduidend lager (15%) dan bij de reguliere bouw (37%).

Figuur 6.12: Geschillen tijdens het bouwproces en bij of na oplevering, naar opdrachtgever, 2004



Bron: BNW 2005



6.3 Problemen bij de bouw van nieuwe woningen

De overheid wil dat woonconsumenten intensiever worden betrokken bij het bouwproces. Naast een actievere houding van burgers is het streven van de overheid ook dat marktpartijen zich klantgericht opstellen. Dit betekent dat bouwers niet alleen bij de ontwikkeling van nieuwbouwprojecten luisteren naar de wensen van burgers, maar ook dat zij bouwfouten tot een minimum beperken en zich bij een geschil klantvriendelijk opstellen. Hieronder komen de problemen aan de orde die zich tijdens het bouwproces en bij of na de oplevering voor kunnen doen.

De bouwfase

In de vorige paragraaf is geconstateerd dat vijftien procent (ongeveer 7.500 huishoudens) van de eigenaar-bewoners van nieuwe woningen aangeeft dat er zich problemen hebben voorgedaan tijdens het bouwproces. In 2002 was dat nog een kwart. Bouwers voldoen in het bouwproces dus meer aan de eisen van de woonconsument. Tabel 6.1 geeft een overzicht van de genoemde problemen. Het meest genoemd zijn problemen met de voortgang van de bouwactiviteiten en problemen met de uitvoering van het afgesproken meerwerk. In dit opzicht is er geen verandering ten opzichte van de vorige BNW-rapportage.

Tabel 6.1: Problemen tijdens het bouwproces, 2004

Aard van het probleem	Percentage*
Voortgang van de bouwactiviteiten	35%
Uitvoering van afgesproken meerwerk	26%
Afwijkingen tijdens uitvoering t.o.v. oorspronkelijk bouwplan	17%
Kwaliteit/afwijking van bestek of verkoopinformatiefolder	15%
Prijs	3%
Kaveloppervlakte	2%
Faillissement uitvoerend bouwbedrijf	2%
Ander probleem	35%

* Alleen beantwoord door respondenten die hebben aangegeven problemen te hebben gehad, meerdere antwoorden mogelijk

Bron: BNW 2005

Tachtig procent van de bewoners heeft naar aanleiding van de gesignaleerde problemen actie ondernomen om het probleem opgelost te krijgen. Een derde van hen heeft zich samen met andere kopers verenigd om actie te ondernemen. In bijna alle gevallen wordt de aannemer of de projectontwikkelaar benaderd om het probleem verholpen te krijgen (respectievelijk 51% en 35%). Om te bemiddelen wordt af en toe de hulp van Vereniging Eigen Huis (15%) ingeschakeld, maar het merendeel (75%) van de bewoners probeert het probleem zonder derden op te lossen. Uiteindelijk wordt de oplossing in 84 procent van de gevallen dat aangedragen door de aannemer of het uitvoerende bouwbedrijf. Soms wordt de oplossing bereikt na bemiddeling door een onafhankelijke partij (13%) en in de overige gevallen doet een arbitragecommissie een uitspraak. Blijkbaar lukt het de partijen in veel gevallen er onderling uit te komen.

Van de bijna 1.500 bewoners die geen actie hebben ondernomen het probleem opgelost te krijgen, geeft bijna de helft als reden dat ze geen weerwoord hebben tegen de macht van de bouwer. Een vijfde zegt niet voldoende kennis te hebben over de mogelijkheden actie te ondernemen. De



overige bewoners ondernamen geen actie omdat er al een bevredigende oplossing was gevonden (bijvoorbeeld schadeloosstelling).

De problemen in het bouwproces kunnen leiden tot extra kosten voor de bewoner en tot een latere oplevertijd (zie tabel 6.3). Voor bijna de helft van de bewoners met problemen waren de extra kosten gering (tot € 1.250). Voor een derde bedragen de kosten echter € 5.000 of meer. Ook is bij een derde van de bewoners de oplevertermijn met minimaal vijf maanden verlengd. Deze onvoorziene vertraging kan voor bewoners behoorlijk problematisch zijn. Om de periode tussen de opleverdatum van de oude en de nieuwe woning te overbruggen zullen zij op zoek moeten gaan naar een tijdelijke oplossing. Het is daarom niet verrassend dat deze groep gemiddeld ook de hoogste extra kosten kent. Voor eveneens een derde is de verlenging van de oplevertermijn beperkt tot maximaal een maand en vallen de kosten mee.

Tabel 6.2: Gevolgen van de problemen tijdens het bouwproces, 2004

financiële gevolgen	tot € 1.250	45%
	€ 1.250 tot € 5.000	22%
	€ 5.000 en meer	33%
extra doorlooptijd	minder dan een maand	33%
	1 tot 5 maanden	34%
	5 maanden of langer	33%

Bron: BNW 2005

De oplevering

Meer dan bij het bouwproces zelf worden bij of na de oplevering problemen ervaren. Een derde van de kopers (bijna 17.000 huishoudens) signaleert gebreken bij of na de oplevering van de woning. Dit is iets minder dan in 2002 (5 procentpunt). In tabel 6.4 wordt duidelijk dat de bewoners vooral gebreken in de afwerking constateren. Het gaat om ruim 10.000 nieuwe woningen waarbij het schilder-, timmer- of kitwerk tekortschiet. Dit is vergelijkbaar met 2002.

Tabel 6.3: Gebreken en problemen bij of na oplevering, 2004

Aard van het gebrek	Percentage*
Gebreken aan afwerking (schilderwerk, timmerwerk, kitwerk)	62%
Gebreken aan sanitair en keuken	22%
Gebreken aan technische installaties (cv, ventilatie etc)	21%
Gebreken aan meerwerk	13%
Gebreken aan muren	13%
Gebreken aan dak	12%
Gebreken aan vloeren	8%
Problemen met procedure van oplevering	4%
Gebreken aan de funcering	2%
Overige gebreken	18%

* Alleen beantwoord door respondenten die hebben aangegeven gebreken te hebben geconstateerd, meerdere antwoorden mogelijk

Bron: BNW 2005



Bijna iedereen (94%) heeft overleg gevoerd met de bouwer om tot een oplossing te komen. Bij twee derde heeft dit ook tot een oplossing geleid. Dit is minder dan het aandeel problemen dat opgelost wordt door bouwers bij het bouwproces. Overigens blijkt 87 procent van de nieuwe woningen waar de problemen zijn geconstateerd onder GIW-garantie (Garantie Instituut Woningbouw) te zijn gebouwd. Het GIW reikt oplossingen aan wanneer er geschillen zijn tussen koper en bouwer. Een vijfde van de bewoners heeft ook daadwerkelijk hiervan gebruikgemaakt door het GIW te vragen om bemiddeling. Hiervan is de helft tevreden over het resultaat van de bemiddeling, een vijfde ontevreden en voor de overige bewoners liep de bemiddeling nog ten tijde van het onderzoek. Meer dan de helft van de bewoners die geen gebruik hebben gemaakt van de diensten van het GIW, vond dat niet nodig omdat het geschil maar een klein probleem betrof. De overige bewoners hadden weinig vertrouwen in een bemiddeling, wisten niet dat het kon, hadden geen zin in de rompslomp of hadden andere redenen om geen aanvraag te doen.

De extra kosten als gevolg van de problemen bij of na de oplevering zijn lager dan die van problemen bij het bouwproces (zie tabel 6.5). Bij twee derde van de bewoners die dergelijke geschillen hebben, blijven de kosten binnen de perken (tot € 1.250). Dertien procent is echter meer dan € 5.000 kwijt aan extra kosten. Net als bij problemen tijdens het bouwproces is de doorlooptijd ook hier een punt. Bij ruim een derde van de bewoners duurt het vijf maanden of langer voordat het probleem is opgelost.

Tabel 6.4: Gevolgen van de gebreken bij of na oplevering, 2004

financiële gevolgen	tot € 1.250	67%
	€ 1.250 tot € 5.000	20%
	€ 5.000 en meer	13%
extra doorlooptijd	minder dan een maand	43%
	1 tot 5 maanden	22%
	5 maanden of langer	35%

Bron: BNW 2005

Klantgerichter

Bouwers werken steeds klantgerichter door beter te luisteren naar de wensen van de woonconsument. In de vorige paragraaf werd al geconstateerd dat er een sterke toename is van betrokkenheid bij de planvorming. De inspraak bij de indeling van de woning is in twee jaar tijd verhoudingsgewijs verdubbeld. Ook voldoen bouwers in grotere mate aan de eisen van de woonconsument in het bouwproces. Met name in de bouwfase is er ten opzichte van 2002 vooruitgang geboekt.

6.4 Meer zeggenschap, meer kwaliteit?

Ruim de helft van de nieuwbouwwoningen in 2004 is aangeboden als 'milieubewust gebouwd'. Toch zien veel bewoners die hun woning kant en klaar kopen van een projectontwikkelaar of corporatie milieubewuste bouw niet als een belangrijk kwaliteitskenmerk. Bij particuliere opdrachtgevers bestaat daarentegen een grote voorkeur voor duurzaam bouwen. Het aandeel milieubewust gebouwde woningen ligt hier ook beduidend hoger dan in de reguliere bouw. De ontwikkeling van het aandeel particulier opdrachtgeverschap verloopt echter niet zoals gehoopt. In 2004 is minder



dan twintig procent van de nieuwe woningen gebouwd in particulier opdrachtgeverschap. Dit is een stabilisatie ten opzichte van twee jaar eerder. Een oorzaak kan zijn dat bij veel Nederlanders, al dan niet terecht, nog steeds de gedachte leeft dat particulier opdrachtgeverschap duur is en veel extra regelwerk oplevert. Toch levert zelf bouwen minder geschillen op bij of na de oplevering dan reguliere bouw.



Begrippenlijst

Basishuur

De basishuur wordt gehanteerd bij het vaststellen van de hoogte van de huursubsidie/-toeslag. Deze huur is gelijk aan de bruto-huur verminderd met de eventueel in dat bedrag opgenomen kosten voor water, verwarming, garage en andere diensten voor privégebruik. Subsidiabele servicekosten worden niet in mindering gebracht.

Besteedbaar inkomen

De som van inkomsten van alle bronnen van een huishouden na aftrek van premies en (inkomens) belastingen.

Doorstromer

Men spreekt van doorstromen indien een huishouden binnen Nederland verhuist. Voor en na de verhuizing is het huishouden de hoofdbewoner van een woning.

Hoek- en tussenwoningen

Zelfstandige eengezinswoningen in een rij van ten minste drie woningen aan elkaar, voorzien van een individuele tuin.

Hoofd van een huishouden

Hij of zij die huurder of eigenaar van het woonverblijf is. Indien er twee of meer huurders/eigenaars zijn, wordt de oudste als hoofd aangemerkt.

Huishouden

Elk eenpersoonshuishouden en tevens elke groep van twee of meer personen die in huiselijk verband samenleven.

Kamer

Alle vertrekken in een woning behalve keuken, toilet, badkamer, open zolder en gang.

Koopstarter

Een huishouden dat na verhuizing voor het eerst eigenaar is van een woning.

**Landsdeel**

Een geografisch deel van Nederland, afgebakend op basis van de provinciegrenzen. De vier landsdelen die worden gehanteerd zijn

- Noord: Drenthe, Friesland en Groningen;
- Oost: Gelderland en Overijssel;
- West: Flevoland, Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht;
- Zuid: Limburg, Noord-Brabant en Limburg.

Luxe woning

Dit betreft een woning behorend tot de typen vrijstaande en twee-onder-een-kap- of hoekwoningen.

Modaal inkomen

Inkomen van een modale werknemer. In Nederland gebruikt men het begrip modaal inkomen als referentiepunt waar veel inkomensmaatregelen door de overheid naar verwijzen.

In 2005 lag de inkomensgrens voor het modale jaarinkomen op €29.500 (bruto). De grenzen voor de verschillende huishoudenssamenstellingen zijn als volgt:

- alleenstaanden: € 22.250 (besteedbaar inkomen);
- eenoudergezinnen: € 25.700 (besteedbaar inkomen);
- samenwonend: € 24.140 (besteedbaar inkomen).

Levensloopbestendige woning

De levensloopbestendige woning heeft als uitgangspunt dat de bewoner(s) ongeacht deze jong of oud is/zijn of een handicap heeft/hebben, in deze woning kan/kunnen blijven wonen. De woning is niet speciaal voor senioren of gehandicapten gebouwd, maar is ook bij afnemende mobiliteit en/of gezondheid geschikt.

Meergezinswoning

Een zelfstandige woning die in een complex (vaak gestapeld) is gebouwd en meestal geen individuele tuin heeft, eventueel de woning met een entree op de begane grond uitgezonderd. Hieronder vallen onder meer etage- of flatwoningen, appartementen, boven- en benedenwoningen, maisonnettes en duplexwoningen.

Milieubewust gebouwde woning

Een woning die wordt aangeboden als minder milieubelastend dan conventioneel gebouwde woningen, als gevolg van de gebruikte bouwmaterialen en energie- en waterbesparende concepten.

Netto huishoudinkomen

VROM hanteert het netto besteedbaar inkomen van het huishouden. Dit is het inkomen uit arbeid, winst uit onderneming en inkomen uit uitkeringen en sociale verzekeringen (pensioen, lijfrente, alimentatie c.q. bijstandsverhaal). Voorts wordt als inkomen meegeteld: de kinderbijslag, het spaarloon, de vakantietoeslag, de ziekenfondspremie (van werknemer en werkgever) / zorgtoeslag, de tegemoetkoming van de werkgever in de ziektekosten, gratificaties, vaste winstdeling en tantièmes. In vergelijking met andere inkomensdefinities is bijzonder dat inkomsten en uitgaven in verband met het wonen niet meegeld worden. Het inkomen is dus exclusief ontvangen huursubsidie/huurtoeslag, hypotheekrenteaftrek en eigenwoningforfait en daaraan gekoppeld belastingvoordeel. In het huishoudinkomen telt mee het inkomen van het hoofd van het huishouden, de eventuele partner en van leden van het huishouden.



Netto huur

De netto-huur is de basishuur minus huursubsidie/-toeslag.

Netto huurquote

De netto-huur uitgedrukt in een percentage van het netto-huishoudinkomen.

Nultredenwoning

Een woning die zonder traplopen van buiten bereikbaar is en waarin de primaire vertrekken (woonkamer, keuken, douche/bad, toilet en minstens één slaapkamer) gelijkvloers liggen, wordt aangeduid als een volledig toegankelijke woning voor ouderen.

Prijsklassen huur

Op basis van de huursubsidiegrenzen is een indeling gemaakt naar goedkoop, middelduur en duur.

- Goedkope huur ligt onder de kwaliteitskortingsgrens: onder die huurprijs ontvangt de bewoner geen huursubsidie.
- Middeldure huur ligt tussen de kwaliteitskortingsgrens en aftoppingsgrens voor meerpersoonshuishoudens: huurders krijgen tot de aftoppingsgrens 75 procent bijgepast.
- Dure huur ligt boven de aftoppingsgrens: de huurprijs boven de aftoppingsgrens moet huurders zelf opbrengen.

	Goedkoop	Middelduur	Duur
2000	t/m € 288	t/m € 442	> € 442
2002	t/m € 307	t/m € 472	> € 472
2004	t/m € 326	t/m € 500	> € 500

Prijsklassen koop

Koopwoningen worden niet ingedeeld in prijsklassen. Er zijn geen wetten, regelingen of beleidsmaatregelen die aanleiding geven voor zo'n indeling. Daarom wordt een onderzoeksmatige indeling gehanteerd:

- Laag prijssegment: de 30% goedkoopste woningen.
- Middensegment: de 40% woningen tussen het lage en hoge prijssegment;
- Hoog prijssegment: de 30% duurste woningen.

Voor het doel van deze rapportage zijn de grenzen van deze segmenten (per deelmarkt) op basis van de transactieprizen in de bestaande voorraad bepaald (bron: Kadaster). Dit leidt tot de volgende prijsgrenzen:

Koopwoningen in Nederland

	Goedkoop	Middelduur	Duur
2000	t/m € 117	€ 118 t/m € 181	> € 181
2002	t/m € 140	€ 141 t/m € 212	> € 212
2004	t/m € 150	€ 151 t/m € 227	> € 227

(bedragen maal € 1.000)



Eengezinskoopwoningen in Nederland

	Goedkoop	Middelduur	Duur
2000	t/m € 130	€ 131 t/m € 196	> € 196
2002	t/m € 156	€ 157 t/m € 229	> € 229
2004	t/m € 169	€ 170 t/m € 246	> € 246

(bedragen maal € 1.000)

Meergezinskoopwoningen in Nederland

	Goedkoop	Middelduur	Duur
2000	t/m € 86	€ 87 t/m € 136	> € 136
2002	t/m € 110	€ 111 t/m € 160	> € 160
2004	t/m € 121	€ 122 t/m € 172	> € 172

(bedragen maal € 1.000)

Naar landsdelen in Nederland in 2004

	Goedkoop	Middelduur	Duur
Noord	t/m € 120	€ 121 t/m € 187	> € 187
Oost	t/m € 159	€ 160 t/m € 230	> € 230
West	t/m € 152	€ 153 t/m € 230	> € 230
Zuid	t/m € 155	€ 156 t/m € 230	> € 230

(bedragen maal € 1.000)

Particuliere opdrachtgever

Particulier opdrachtgeverschap is een vorm van woningbouw, waarbij de bewoner de volledige juridische zeggenschap heeft over en verantwoordelijk is voor het gebruik van de grond, het ontwerp en de bouw van zijn woning. Indien meerdere bewoners samen een woongebouw realiseren, zijn zij hiervoor georganiseerd in een rechtspersoon zonder winstoogmerk.

Potentiële doorstromer

Een doorstromer die aangeeft binnen twee jaar te willen verhuizen.

Potentiële starter

Een starter die aangeeft binnen twee jaar te willen verhuizen.

Senioren

Huishoudens waarvan het jongste lid 55 jaar of ouder is.

Seniorenwoning

Een zelfstandige woning die door de bewoner aangeduid wordt als een voor ouderen bestemd of geschikt gemaakte woning. Voorbeelden zijn een bejaardenwoning (aangepast voor ouderen), een aanleunwoning (nabij een verzorgingstehuis), een serviceflat (met dienstverlening) of een woonzorgcomplex (met zorgverlening).



Sociaal minimum

Het sociaal minimum is het wettelijk bestaansminimum dat in de politieke besluitvorming is vastgelegd. De grens ligt op 105 procent van de bijstandsuitkering. De grenzen voor de verschillende huishoudenssamenstellingen zijn in 2005 als volgt:

- alleenstaanden: € 10.630 (besteedbaar inkomen);
- eenoudergezinnen: € 13.490 (besteedbaar inkomen);
- samenwonend: €15.030 (besteedbaar inkomen).

Starter op de woningmarkt

Een persoon die na verhuizing hoofdbewoner van een woning is en ofwel:

- nieuw gevormd is (huwelijk, samenwonen, scheiding, zelfstandig wonen);
- geïmmigreerd is;
- de vorige woning niet leeg achterlaat;
- uit een wooneenheid is verhuisd is.

Toegankelijkheid van de woning

Een volledige toegankelijke woning wil zeggen dat woonkamer, keuken, badkamer en tenminste een slaapkamer op dezelfde etage liggen en dat die etage zonder traplopen is te bereiken, de zogenoemde 'nultredenwoning'.

Urgente doorstromer

Een doorstromer die binnen twee jaar wil verhuizen. De urgente doorstromer voldoet aan de volgende criteria: onderneemt zoekactiviteiten, is bereid om op passen aanbod te reageren en wil binnen één jaar verhuizen.

Urgente starter

Een starter die binnen twee jaar wil verhuizen. De urgente starter voldoet aan de volgende criteria: onderneemt zoek activiteiten, is bereid op passen aanbod te reageren en wil binnen één jaar verhuizen.

Verhuiscgeneigdheid (potentieel)

Men is potentieel verhuiscgeneigd als men de vraag "Wilt u binnen twee jaar gaan verhuizen?", met "ja" beantwoord heeft.

Verhuiscgeneigdheid (urgent)

Men is urgent verhuiscgeneigd als men naast het met "ja" beantwoorden van de vraag "Wilt u binnen twee jaar gaan verhuizen?", ook aangeeft zoekactiviteiten te ondernemen, bereid is op een passend aanbod te reageren en binnen één jaar wil verhuizen.

Verzorgd wonen

Verzorgd wonen betreft nultredenwoningen waarbij (de mogelijkheid tot het verkrijgen van) extramurale verzorging, verpleging en begeleiding én hotel- en welzijnsdiensten onlosmakelijk onderdeel uitmaken van het geboden arrangement. Zorg is op afroep mogelijk. Extra vierkante meters ruimte in de woning voor verzorging en de directe fysieke nabijheid van zorgvoorzieningen en diensten (al dan niet binnen het complex) zijn specifieke kenmerken van deze vormen van wonen. Niet zelden gaat het om geclusterde vormen van wonen.

**Woonmilieu: de typologie**

De typologie wordt per postcodewijk toegepast en is gebaseerd op een aantal dimensies, te weten: dichtheid, bereikbaarheid, functiemenging en kwaliteit bebouwing. De woonmilieutypologie is gemaakt op basis van objectieve gegevens. De vijf onderscheiden woonmilieus zijn:

Centrum-stedelijk

Omschrijving: (historische) binnensteden, nieuwe stedelijke centra, centra van nieuwe steden.

Essentie: centrale ligging, relatief hoge woondichtheid, functiemenging.

Buiten-centrum stedelijk

Omschrijving: rond het centrum gelegen compact en monofunctioneel.

Essentie: de stadswijk.

Groen-stedelijk

Omschrijving: monofunctioneel woonmilieu dat ruim en groen van opzet is in grotere gemeenten.

De uitbreiding aan de stad, groeikernen en actuele uitleg vallen hieronder.

Essentie: huis met een tuin.

Centrum-dorps

Omschrijving: historische kernen, nieuwe kernen.

Essentie: multifunctionele centra in kleine kernen.

Landelijk wonen

Omschrijving: lage bebouwingsdichtheid in een overwegend groengebied met weinig voorzieningen.

Villa wijken, wonen in het landschap, landgoederen.

Essentie: villa in het groen.

Zorgsteunpunt

Een gebouwde voorziening in de wijk, waarin en van waaruit welzijn, zorg en begeleiding geboden worden ter ondersteuning van het langer zelfstandig wonen van mensen met een welzijns- en/of zorgbehoefte.