WERKDOCUMENT

DE ONTWIKKELING VAN HET EIGEN-WONING-BEZIT ONDER LAGE-INKOMENSGROEPEN

Theoretisch, internationaal en historisch perspectief

M.G. Elsinga

ONDERZOEKSINSTITUUT OTB
Sectie Volkshuisvestingsbeleid en Bouwmarkt

94-10

Delftse Universitaire Pers

DE ONTWIKKELING VAN HET EIGEN-WONING-BEZIT ONDER LAGE-INKOMENSGROEPEN; THEORETISCH, INTERNATIONAAL EN HISTORISCH PERSPECTIEF

WERKDOCUMENT 94-10

Onderzoeksinstituut OTB
Technische Universiteit Delft
Thijsseweg 11, 2629 JA Delft, tel. (015) 783005

DE ONTWIKKELING VAN HET EIGEN-WONING-BEZIT ONDER LAGE-INKOMENSGROEPEN; THEORETISCH, INTERNATIONAAL EN HISTORISCH PERSPECTIEF

M.G. Elsinga

Delftse Universitaire Pers, 1994

De werkdocumenten worden uitgegeven door:

Delftse Universitaire Pers
Stevinweg 1
2628 CN Delft
Tel.: (015) 783254

CIP-GEGEVENS KONINKLIJKE BIBLIOTHEEK, 'S-GRAVENHAGE

Elsinga, M.G.

De ontwikkeling van het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen; theoretisch, internationaal en historisch perspectief / opsteller van de rapportage: M.G. Elsinga. - Delft : Delftse Universitaire Pers. - Ill. - (Werkdocument / Onderzoeksinstituut OTB, ISSN 0923-9871 ; 94-10)
Met lit. opg.
ISBN 90-407-1018-X
NUGI 655
Trefw.: eigen-woningbezit ; lage inkomensgroepen

Dit onderzoek werd gesteund door de Stichting voor Economische, Sociaal-culturele en Ruimtelijke Wetenschappen, die wordt gesubsidieerd door de Nederlandse Organisatie voor Wetenschappelijke Onderzoek (NWO).

INHOUD

VOORWOORD

Dit rapport geeft de resultaten weer van de eerste fase van het onderzoek 'De ontwikkeling van het eigen-woningbezit onder huishoudens met een beneden modaal inkomen in stedelijke gebieden'. Dit onderzoek wordt gefinancierd door de stichting ESR van het NWO. Via het Onderzoeksinstituut OTB werd dit dissertatie-onderzoek ondergebracht bij NETHUR (Netherlands Graduate School of Housing and Urban Research).

De stimulering van het eigen-woningbezit neemt een prominente plaats in in het volkshuisvestingsbeleid van staatssecretaris Heerma. Volgens het voornemen dat in de Nota Volkshuisvesting in de jaren negentig wordt geformuleerd, bedraagt de omvang van de eigen-woningsector in het jaar 2000 50-55% van de totale woningvoorraad. Ook de huishoudens met een benedenmodaal inkomen vormen onderwerp van dit beleid. In dit onderzoek wordt getracht inzicht te verschaffen in de mogelijkheden en de betekenis van dit beleid voor met name de lage-inkomensgroepen.

Dit rapport vormt een achtergrondstudie en plaatst, zoals de titel al zegt, het onderwerp in theoretisch, internationaal en historisch perspectief. Er wordt getracht inzicht te krijgen in het mechanisme achter de ontwikkeling van het eigen-woningbezit door theorieën over de betekenis en de ontwikkeling van de eigendomssectoren op de woningmarkt te bestuderen. Vervolgens wordt voor een zestal Europese landen en de Verenigde Staten en Canada nagegaan hoe de lage-inkomensgroepen in de koopsector vertegenwoordigd zijn en welke achtergronden daaraan ten grondslag liggen. Tenslotte wordt de ontwikkeling van de eigen-woningsector in Nederland vanaf 1945 verder uitgewerkt.

De begeleiding van dit onderzoek was in handen van Hugo Priemus en Peter Boelhouwer. Beiden wil ik bedanken voor hun suggesties en kritische kanttekeningen. Ook andere OTB-collega's en NETHUR-promovendi ben ik dank verschuldigd voor hun suggesties en steun.

Marja Elsinga

1
INLEIDING

1.1 Achtergronden

Het eigen-woningbezit heeft zich in de afgelopen decennia in Nederland fors ontwikkeld. In 1947 bewoonde 29% van de Nederlandse huishoudens een koopwoning; vandaag de dag bedraagt dit percentage 47. Het overheidsbeleid is er bovendien op gericht dit aandeel nog verder te laten groeien. De nota Heerma spreekt zelfs van een aandeel van de koopsector van 50-55% in het jaar 2000. Dit betekent dat ook lagere-inkomensgroepen in de toekomst meer en meer hun weg naar de koopsector moeten vinden.
Het stimuleren van het eigen-woningbezit maakt deel uit van het volkshuisvestingsbeleid van een zich terugtrekkende overheid. Maar dit blijkt niet de enige aanleiding te zijn om het eigen-woningbezit te stimuleren. De Nederlandse overheid dicht namelijk een aantal positieve kenmerken toe aan de eigen woning. Zo zou het eigen-woningbezit een positieve invloed uitoefenen op het woon- en leefklimaat in buurten. Bovendien zou de eigen woning, beter dan de huurwoning, zijn toegesneden op de zelfstandige woonconsument van de jaren negentig.
Het eigen-woningbezit blijkt zich de afgelopen jaren, sterker dan voorheen, te hebben geconcentreerd bij de hogere-inkomensgroepen. De bouw van gesubsidieerde koopwoningen, het verstrekken van gemeentegarantie en de verkoop van sociale-huurwoningen zijn instrumenten die worden ingezet om de koopsector voor lage-inkomensgroepen toegankelijk te maken. Ruimtelijk gezien heeft de groei van de koopsector vooral plaatsgevonden in de suburbane gebieden. In het ruimtelijke-ordeningsbeleid wordt ernaar gestreefd de koopsector in en aan de rand van de stedelijke gebieden uit te breiden.
Doel van het onderzoek naar de ontwikkeling van het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen in stedelijke gebieden is deze ontwikkeling helder in kaart te brengen, te verklaren en te beoordelen tegen de achtergrond van de theorieontwikkeling op het terrein van de eigendomssectoren op de woningmarkt. Dit rapport vormt het eerste deelrapport en heeft vooral een verkennend karakter.
Allereerst vindt een verkenning van de theorievorming over de eigendomssectoren op de woningmarkt plaats. Vervolgens zal worden nagegaan hoe het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen zich in Nederland en in een aantal andere westerse landen ontwikkeld heeft en wat de achtergronden van deze ontwikkelingen zijn.

1.2 Probleemstelling en onderzoeksopzet

Voor deze deelstudie is de volgende probleemstelling geformuleerd:

> Hoe heeft het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen zich ontwikkeld in Nederland en welke theoretische verklaringen en maatschappelijke achtergronden zijn hiervoor aan te wijzen?

Aan de hand van de volgende onderzoeksvragen zoeken we een antwoord op deze probleemstelling.

1. Welke theoretische invalshoeken bestaan er om de ontwikkeling van het eigen-woningbezit te verklaren?
2. Hoe kunnen de ontwikkelingen in Nederland worden verklaard en bestempeld in vergelijking met de ontwikkelingen in een aantal andere Westerse landen?
3. Hoe hebben het overheidsbeleid en de woningmarkt zich ontwikkeld vanaf de Tweede Wereldoorlog en welke gevolgen heeft dit gehad voor het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen?
4. Hoe heeft de vraag naar koopwoningen onder lage-inkomensgroepen zich qua omvang en aard ontwikkeld?

De eerste drie onderzoeksvragen worden beantwoord aan de hand van een literatuurstudie. Voor beantwoording van de eerste twee vragen maken we vooral gebruik van wetenschappelijke literatuur. De beantwoording van de derde onderzoeksvraag is voor een groot deel gebaseerd op beleidsnota's en beschikbare statistieken. De vierde onderzoeksvraag beantwoorden we aan de hand van statistische analyses op de woningbehoeftenonderzoeken uit 1981, 1985 en 1989.

1.3 Theoretisch vertrekpunt

Vertrekpunt voor dit onderzoek is de theoretische benadering van Saunders. Een belangrijk uitgangspunt van Saunders is dat huishoudens een soort natuurlijke voorkeur hebben voor de eigen woning. Deze voorkeur is gebaseerd op de grote financiële en emotionele voordelen die de eigen woning biedt boven de huurwoning. De eigen woning leidt tot vermogenswinst, biedt mogelijkheid tot zelfontplooiing en leidt tot een grotere tevredenheid met de woning en met het sociale leven. Deze, op de voordelen van de eigen woning gebaseerde, voorkeur wordt door Saunders benadrukt in zijn verklaring van de groei van het eigen-woningbezit in Engeland.
Saunders' benadering sluit aan bij het Weberiaanse standpunt dat consumptiemogelijkheden belangen genereren, die niet zonder meer overeenkomen met de verschillen in de positie op de arbeidsmarkt. Hierbij vormt het wonen niet het enige, maar wel de belangrijkste determinant voor een consumptiepatroon dat bijdraagt tot fundamentele belangentegenstellingen in de samenleving. De positie van huishoudens op de woningmarkt kan, naast de positie die ze innemen op de arbeidsmarkt, worden gezien als verklarende factor voor de ongelijke verdeling van macht en bezit.

Volgens Saunders heeft de grootschalige verkoop van woningwetwoningen in Engeland geleid tot een verstoring van de oude klassenverhoudingen. Er ontstaan een 'middle mass' en een 'under class'. De woningbezittende middle mass wordt steeds rijker, terwijl de huursector niet alleen sociale ongelijkheid weerspiegelt, maar ook bijdraagt aan nieuwe ongelijkheid.
De benadering van Saunders bestrijkt een breed terrein. Het gaat zowel om individuele ervaringen van bewoners als om de maatschappelijke verhoudingen die verband houden met de eigendomssectoren op de woningmarkt.
Een eerste reden om de benadering van Saunders te kiezen als vertrekpunt voor deze studie is de grote wetenschappelijke belangstelling voor zijn werk. Het werk biedt een analysekader waarin de functie en de eigenschappen van het eigen-woningbezit helder uiteen worden gezet. Saunders wordt veelvuldig geciteerd en in Engeland wordt de benadering uitgebreid gekritiseerd (Harloe, 1984; Murie, 1991; Karn et al., 1985; Doling et al., 1988; Barlow en Duncan, 1988). De waarde van zijn benadering wordt onderzocht voor andere landen zoals bijvoorbeeld Finland en Slovenië (Ruonavaara, 1993; Mandic, 1993).
Een andere reden om deze benadering als vertrekpunt te kiezen, is het grote belang dat men in het volkshuisvestingsbeleid van de jaren '90 toekent aan (de voordelen van) het eigen-woningbezit.
Doel van dit onderzoek is na te gaan in hoeverre de theoretische benadering van Saunders in de Nederlandse situatie van toepassing is.

1.4 Voorlopige afbakening van het onderzoek

De ontwikkeling van het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen in stedelijke gebieden staat centraal in het onderzoek. Er vindt dus een afbakening plaats op grond van inkomen en van stedelijkheid. Gezien het verkennend karakter spitst deze rapportage zich niet meteen toe op lage-inkomensgroepen en stedelijke gebieden. Maar ontwikkelingen worden in eerste instantie in hoofdlijnen geschetst en vervolgens vergelijken we lage-inkomensgroepen met hoge-inkomensgroepen resp. stedelijke gebieden met niet-stedelijke.

Onder lage-inkomensgroepen verstaan we huishoudens met een inkomen beneden modaal. In het vervolg van het rapport zal worden gewerkt met inkomenskwartielen van het nettohuishoudensinkomen. De lage-inkomensgroepen omvatten het eerste en het tweede inkomenskwartiel.
Een tweede afbakening van het onderzoek vindt plaats op basis van ruimtelijke criteria. Het onderzoek spitst zich toe op de stedelijke gebieden. In een aantal gevallen sluiten we aan bij definities die in de literatuur worden aangehouden. Bij zelf - geconstrueerde overzichten hanteren we het criterium gemeentegrootte. Gemeenten met meer dan 50.000 inwoners worden als stedelijk bestempeld.

1.5 Indeling van het rapport

In hoofdstuk 2 gaan we in op de verschillende theorieën omtrent de rol van de eigendomsverhouding op de woningmarkt. Doel van deze theoretische verkenning is het onderzoek af te bakenen en tot een onderzoeksmodel te komen. Globaal worden drie hoofdlijnen in het onderzoek naar kopen en huren onderscheiden: de maatschappelijke betekenis van kopen en huren, de individuele afweging tussen kopen en huren en de ontwikkeling van de eigendomssectoren op macroniveau.

In hoofdstuk 3 zetten we de ontwikkeling van de koopsector in Nederland af tegen die in een aantal andere Westerse landen. De vragen die centraal staan in dit hoofdstuk zijn:
Hoe groot is de (groei van de) eigen-woningsector in verschillende landen?
Hoe is de spreiding van het eigen-woningbezit naar inkomen en urbanisatiegraad?
Welke factoren zijn aan te wijzen voor de verschillen in groei en omvang van de koopsector, met name voor de lage-inkomensgroepen?
Welke consequenties heeft de groei van de koopsector voor het aandeel van de lage-inkomensgroepen dat in de koopsector is vertegenwoordigd?

Vervolgens diepen we de Nederlandse situatie verder uit en brengen we de ontwikkelingen sinds de Tweede Wereldoorlog op de woningmarkt en van het volkshuisvestingsbeleid in kaart. Vragen die in hoofdstuk 4 centraal staan zijn:
Hoe heeft de omvang van de koopsector zich ontwikkeld vanaf de Tweede Wereldoorlog?
Hoe heeft de spreiding naar inkomen en gemeentegrootte zich ontwikkeld?
Welk beleid (volkshuisvesting, ruimtelijke ordening en fiscaal) voerde de overheid ten aanzien van de koopsector en ten aanzien van lage-inkomensgroepen?
Welke rol hebben marktpartijen (banken, bouwers, verzekeraars en verhuurders) gespeeld in deze perioden?
Welke economische en demografische ontwikkelingen hebben zich voorgedaan?

Tenslotte gaan we in op de ontwikkeling van de vraag naar koopwoningen onder lage-inkomensgroepen. De analyse spitst zich toe op de periode 1978-1989 omdat voor deze periode goede gegevens beschikbaar zijn (WBO 1981, 1985 en 1989). Hierbij staan de volgende onderzoeksvragen centraal:
Hoe heeft de omvang van de vraag naar koopwoningen onder lage-inkomensgroepen zich ontwikkeld? In hoeverre verschilt deze vraag voor recent verhuisden en voor verhuisgeneigden? Is hierin verandering opgetreden in de periode 1978-1989?
Hoe heeft de vraag naar koopwoningen zich qua aard ontwikkeld? In hoeverre spelen het inkomen en het woningmarktgebied een rol in vergelijking met andere relevante variabelen?
In welk opzicht verschillen de lage-inkomensgroepen die willen kopen en hebben gekocht ten opzichte van huurders met een laag inkomen?
Welke motieven hebben huishoudens om te kopen of te huren? Zijn er verschillen tussen hoge- en lage-inkomensgroepen en recent-verhuisden en verhuisgeneigden?

2

KOPEN VERSUS HUREN; EEN INVENTARISATIE VAN VERSCHILLENDE BENADERINGEN

2.1 Inleiding

Veel onderzoekers vanuit verschillende disciplines hebben zich beziggehouden met de fascinerende vragen of er sprake is van 'housing classes'; waarom huishoudens voor een koop- of een huurwoning kiezen en waarom de koopsector in het ene land groter is dan in het andere. In dit hoofdstuk passeren de verschillende benaderingen de revue. Doel van de literatuurstudie is allereerst om de benadering van Saunders in een kader te plaatsen en de belangrijkste kritiek op de benadering weer te geven. Een tweede doel betreft het opstellen van een onderzoeksmodel om de benadering van Saunders en de kritiek daarop te kunnen toetsen. Hiertoe bestuderen we verschillende invalshoeken voor dezelfde thematiek en beoordelen we deze op de mogelijke bijdrage aan het onderzoeksmodel.
Achtereenvolgens bestuderen we de volgende drie thema's:
- de eigendomsverhouding in relatie tot klassevorming;
- de keuze van een huishouden om te kopen of te huren;
- de betekenis van de maatschappelijke context voor eigendomssectoren op de woningmarkt.

2.2 Housing classes

2.2.1 De relatie tussen sociale klasse en huisvestingssituatie

Voor orthodoxe marxisten waren eigendomsverhoudingen op de woningmarkt onbelangrijk voor het bepalen van klassenverhoudingen in de maatschappij. Het al dan niet bezitten of controleren van produktiemiddelen is van het allergrootste belang voor de scheiding in de maatschappij tussen de bezittende en de niet-bezittende klasse. Alle andere scheidslijnen zijn daarvan afgeleid. Neo-marxistische onderzoekers nuanceren de relatie tussen plaats in het arbeidsproces en huisvestingssituaties. Ze zien de positie op de arbeidsmarkt wel als de belangrijkste bepalende factor.
Via de woningmarkt kan de positie op de arbeidsmarkt worden beïnvloed. Engels (1872) propageerde huren als de meest ideale eigendomsvorm voor arbeiders. De kracht van de huurwoning zit volgens Engels in de mobiliteit en daarmee relatieve

onafhankelijkheid van de werkgever. Aan het einde van de vorige eeuw, in een tijd van industrialisatie, zag hij het eigen-woningbezit als een belemmering voor arbeiders om maatschappelijk op te klimmen. Volgens Engels gaat het eigen huis samen met landbouw en (t)huisindustrie, deze verschafte de arbeider in het voor-industriële tijdperk waarin sprake was van een vraagoverschot voor de geproduceerde goederen, een bestaanszekerheid. Met de opkomst van de industrie ontstond er echter een aanbodoverschot. Voor de thuisproducenten betekende dit dat zij de keuze hadden tussen het accepteren van een lage prijs of ander werk te zoeken. Dit laatste was onmogelijk zonder proletariër te worden en dus huis en grond op te geven. In deze periode is volgens Engels (1872) het bezit van een huis minder waard dan de mogelijkheid om zich vrij te kunnen bewegen.

Weberiaans georiënteerde onderzoekers gaan ervan uit dat de relatie tussen de bezittende en de niet-bezittende klasse niet louter wordt bepaald door het al dan niet bezitten van produktiemiddelen. Ook de consumptiemogelijkheden zijn bepalend bij de vorming van sociale klassen. Er kunnen volgens deze theorie dus meer dan twee klassen bestaan.
Een ander centraal punt in Webers theorie is dat een persoon voorzien dient te zijn van enkele onvervreemdbare en bij hem behorende bezittingen, eventueel van geestelijke aard. Als de maatschappij te veel zou collectiveren, dan berooft zij het individu van essentiële positieve kwaliteiten (Thoenes, 1980).
Rex en Moore analyseerden in 1967 in Birmingham als eerste de woningmarkt-processen op basis van een strijd tussen de verschillende housing classes. Kernpunt van het betoog van Rex en Moore is dat zij, evenals Weber, de housing classes niet gelijk stellen aan de earning classes. Zij introduceerden een zestal housing classes die gebaseerd zijn op de mogelijkheid om schaarse woonruimte te bemachtigen. Hierbij gingen ze uit van twee criteria. De eerste was de hoogte en de zekerheid van het inkomen die bepalend zijn voor het verkrijgen van een hypotheek. Het tweede criterium betrof de mogelijkheden om aan de door de sociale woningbeheerders gestelde eisen te voldoen. Bovenaan in de hiërarchie van 'housing classes' van Rex en Moore staat de eigen-woningbezitter zonder hypotheek en de woningbezitters met een hypotheek nemen een tweede plaats in. Hiermee sluiten Rex en Moore (1967) aan bij de theorie van Weber waarin wordt aangegeven dat zowel de positie op de arbeidsmarkt als de mogelijkheid tot consumptie bepalend zijn voor het ontstaan van klassen of belangengroepen in een maatschappij.

In het midden van de jaren 70 wordt deze discussie weer opgepakt en toegespitst op de eigendomssectoren op de woningmarkt. De belangrijkste exponent van deze richting is Saunders.
Centraal in Saunders' benadering staat het Weberiaanse standpunt dat consumptie-mogelijkheden belangen genereren, die niet zonder meer overeenkomen met de verschillen in de positie op de arbeidsmarkt. Hierbij vormt het wonen niet de enige, maar wel de belangrijkste determinant voor een consumptiepatroon dat bijdraagt tot fundamentele belangentegenstellingen in de samenleving. De positie van huishoudens op de woningmarkt kan, naast de positie op de arbeidsmarkt, worden gezien als

verklarende factor voor de ongelijke verdeling van macht en bezit. In navolging van Weber benadrukt Saunders de behoefte aan privacy en ontplooiing. Het bezit van een woning kan deze behoeften bevredigen..
Uit zijn onderzoek onder 345 eigenaar-bewoners en 112 huurders in de sociale sector concludeert Saunders (1990) dat, op het laagste inkomensdeciel na, alle kopers financieel voordeel van hun eigen woning ondervinden. Verder vond hij empirische ondersteuning voor de relatie tussen woningbezit en psychologisch welbevinden. Het eigen-woningbezit biedt volgens Saunders mogelijkheden om, via het vormgeven van de directe woonomgeving, een eigen identiteit te ontplooien in een wereld die steeds zakelijker en onpersoonlijker wordt. Eigenaar-bewoners hechten zich meer aan hun woning dan huurders. Woningbezitters blijken hun woning te associëren met comfort en ontspanning, terwijl huurders meer spreken over vervreemding. Huurders zijn zich er goed van bewust dat ze in de woning van een ander wonen en dat weerhoudt hen ervan om in de woning te investeren. Bovendien zijn eigenaar-bewoners volgens Saunders actiever in het sociale leven dan huurders. Zelfs wanneer klasse en inkomen constant worden gehouden, blijken eigenaar-bewoners meer deel te nemen aan clubs en verenigingen, buurtverenigingen en vakbonden. Zij zijn dan ook tevredener over hun sociale leven.

Op deze benadering is veel kritiek geleverd, onder meer door marxistisch georienteerde auteurs. De kritiek richt zich met name op het feit dat er in werkelijkheid sprake is van een grote verscheidenheid binnen zowel de huur- als de koopsector. De kenmerken van de koop- en de huursector kunnen naar tijd en plaats enorm variëren. Ook trekken ze de ontplooiingsmogelijkheden (ontwikkeling van de eigen identiteit) van kopers in twijfel; niet alle eigenaar-bewoners kennen gelijke voordelen. Bovendien wordt de opbouw van een eigen identiteit en autonomie, naast de huisvestingssituatie, ook door andere factoren zoals het werk en de familie bepaald. Verder investeren ook huurders soms veel tijd en moeite in hun gehuurde woning en beschouwen deze woonvorm niet als een beperking in hun mogelijkheid tot zelfexpressie (Murie, 1986).
Ook de mogelijkheid om via een waardestijging van de woning kapitaal te verwerven wordt ter discussie gesteld. Krumm en Kelly (1989) constateren voor de Amerikaanse situatie dat er alleen bij woningen met een bovengemiddelde waarde sprake is van een financieel voordeel van de eigen woning. Verschillende Engelse auteurs beweren dat het materieel voordeel van het woningbezit voor lagere-inkomensgroepen marginaal is (Gray, 1982; Karn et al., 1985; Doling et al., 1988). Het financiële voordeel geldt volgens Harloe alleen in perioden met een hoge inflatie. De reële waarde van de uitstaande schuld daalt in zo'n geval snel. Bovendien geldt dat eigenaar-bewoners niet zonder meer hun woning kunnen verkopen, om vervolgens hun kapitaal voor andere doeleinden aan te wenden.
Een ander punt van kritiek op de benadering van Saunders betreft de voorkeur voor koopwoningen; deze wordt volgens critici bepaald door de economische randvoorwaarden waaronder het eigen-woningbezit voor huishoudens winstgevend kan zijn. De keuze heeft volgens hen niets te maken met een natuurlijke voorkeur voor het kopen van een woning (Harloe, 1984).

2.2.2 Gevolgen van de groei van het eigen-woningbezit voor de maatschappelijke verhoudingen

Volgens Saunders heeft de grootschalige verkoop van woningwetwoningen in Engeland geleid tot een verstoring van de oude klassenverhoudingen. In navolging van Pahl (1984) spreekt hij over het ontstaan van een middle mass en een under class. Naast de eigendomsverhouding is het aantal personen binnen een huishouden dat werkt hierbij van belang. De woningbezittende 'middle mass' wordt steeds rijker, terwijl de huursector niet alleen sociale ongelijkheid weerspiegelt, maar ook bijdraagt aan nieuwe ongelijkheid.

Saunders legt de nadruk op het ontstaan van een 'underclass' en bestempelt de huurders als restcategorie die zich geen toegang kan verschaffen tot het bezit. Murie (1991) daarentegen benadrukt in zijn kritiek op Saunders de veranderingen binnen de eigen-woningsector. Steeds meer huishoudens met een lager inkomen en uit lagere sociaal-economische klassen treden toe tot de koopsector. Bovendien wordt het woningbestand in de koopsector steeds gevarieerder als gevolg van de verkoop van huurwoningen met een lagere kwaliteit dan de traditionele koopwoning. Dit leidt tot een differentiatie en fragmentatie van de koopsector. In het huidige Engeland kan men uit het feit dat iemand eigenaar-bewoner is weinig concluderen over de sociaal-economische positie van de persoon in kwestie. Ook de redenen om te kopen en de waarden en belangen kunnen voor de verschillende woningbezitters zeer verschillend zijn. De groep eigenaar-bewoners kent grote onderlinge verschillen die een dieperliggende ongelijkheid weerspiegelen.

Ook Barlow en Duncan (1988) plaatsen vraagtekens bij het gebruik van de variabele eigendomsverhouding om de verschijnselen die optreden op de woningmarkt te verklaren. Zo zouden sociaal-economische relaties eenvoudigweg worden gereduceerd tot simpele eigendomsverhoudingen die weinig met de werkelijkheid van doen hebben. Daarom is een nadere differentiatie van beide sectoren noodzakelijk, zonder dat het begrippenkader geheel over boord wordt gezet.

Terwijl Saunders van mening is dat er via de woningmarkt nieuwe klasseverhoudingen ontstaan, zijn de critici van mening dat de bestaande klasseverhoudingen door de woningmarkt worden versterkt. Alleen huishoudens met een toch al redelijke positie weten door te dringen tot de koopsector. De vermogenswinsten die vervolgens behaald worden door het woningbezit weerspiegelen en versterken de ongelijkheden die in het productieproces zijn gecreëerd. De waardestijging van de betere woningen van de hogere klassen overtreft de waardestijging van de bescheiden woningen van de lagere klassen (Harris en Pratt, 1987).

Volgens Sommerville en Knowles (1991) is er sprake van wederzijdse beïnvloeding tussen sociale klasse en eigendomsverhoudingen op de woningmarkt die beide aan verandering onderhevig zijn. De herstructurering van sociale klassen is een gevolg van een andere verhouding tussen arbeid en kapitaal (bijvoorbeeld een hogere deelname van vrouwen aan het arbeidsproces) en de resultaten van de gevoerde strijd tussen de middle class en de working class. Privatisering en minimalisering van de overheidsinvloed zijn de toonaangevende trends in Groot Brittannië als gevolg van een verzwakking van de arbeidersorganisaties en de internationale oriëntatie van de overheid. Deze herstructurering heeft de toenemende steun en belangstelling voor het

eigen-woningbezit versterkt. Anderzijds versterkt de toename van het eigen-woningbezit de herstructurering van sociale klassen. De eigendomsverhouding is in zekere zin een surrogaat voor de sociale klasse, maar heeft een invloed op de sociale ongelijkheid die niet vanuit sociale klassen verklaard kan worden. Ook kan deze invloed volgens Sommerville en Knowles niet worden verklaard aan de hand van op consumptiepartonen gebaseerde Weberiaanse theorieën. Zij zoeken een verklaring in factoren als geslacht, leeftijd en ras.
Uit verschillende studies blijkt dat er een samenhang bestaat tussen eigendomsverhouding en politieke voorkeur. Wanneer de sociale klasse constant wordt gehouden, blijken de eigenaar-bewoners beduidend vaker voorkeur voor de conservatieven te hebben dan huurders (Dunleavy, 1979; Pratt, 1982; Saunders, 1990). Het is echter de vraag of hier sprake is van een causale relatie. Saunders (1990) betracht voorzichtigheid bij het formuleren van conclusies over de causaliteit en erkent dat de positie op de arbeidsmarkt veruit doorslaggevend is voor het stemgedrag. Met name degenen uit de intermediate class (white-collar workers en de self-employed) veranderen hun stemgedrag wanneer zij de overstap van de huur- naar de koopsector maken.
Ook Pratt (1986) vindt in haar onderzoek dat er met name bij geschoolde arbeiders en lagere managers in Canada een samenhang bestaat tussen eigendomsverhouding en politieke voorkeur. Maar zij wijst op de mogelijkheid dat het lidmaatschap van een vakbond mogelijk optreedt als intermediaire variabele. Johnston (1987) wijst voorts op de rol van de lokale context. Hoge prijzen van woningen en een slecht georganiseerde vakbond gaan samen met een relatief groot aantal stemmen van arbeiders voor de conservatieven.

In het voorgaande worden de consequenties van het al dan niet bezitten van een woning gerelateerd aan de maatschappelijke klasseverhoudingen. Volgens Saunders heeft de eigen woning vele voordelen boven de huurwoning, zowel financieel als ontologisch. Deze meerwaarde van de eigen woning gaat samen met een natuurlijke voorkeur voor deze eigendomsvorm. Het al dan niet kunnen verwerven van een eigen woning is vervolgens medebepalend voor de klasseverhoudingen.
De kern van de kritiek op de benadering van Saunders is dat het voordeel van de eigen woning afhangt van de omstandigheden. Allereerst is er sprake van een differentiatie van de koopsector; niet iedere eigenaar-bewoner ervaart de voordelen in dezelfde mate. Bovendien hangt het voordeel van de eigen woning samen met de maatschappelijke context. Het onderzoek van Saunders vond plaats in Engeland en in een economisch gunstige periode. In een andere context kan het eigen-woningbezit een andere betekenis hebben en andere consequenties.
Overigens verschillen de opvattingen van Weberiaanse (waaronder Saunders) en de neo-Marxistische onderzoekers (waaronder de genoemde critici) niet zo sterk als sommige artikelen doen voorkomen. Beide benaderingen gaan ervan uit dat de sociaal-economische positie van een huishouden de keuzemogelijkheden op de woningmarkt bepaalt; een belangrijke overeenkomst.

2.3 Een individuele keuze tussen kopen en huren

2.3.1 De keuze tussen kopen en huren als deelbeslissing

Omdat in Nederland veel koopwoningen eengezinswoningen zijn, kan een vraag naar eengezinswoningen ook tot uitdrukking komen in een vraag naar koopwoningen. Dit geeft al aan dat de keuze tussen kopen en huren niet los gezien kan worden van een aantal andere keuzen. De keuze tussen kopen en huren gaat samen met bijvoorbeeld de keuze voor een bepaald woningtype, de woninggrootte, de woonlast en de locatie van een woning. Kortom, de eigendomsverhouding is één van de aspecten die de huisvestingssituatie bepaalt.

De meest zuivere keuze tussen kopen en huren vindt plaats wanneer de fysieke kenmerken oftewel de hoeveelheid woondiensten constant zijn. Dit is het geval wanneer een huishouden kan kiezen tussen het kopen of blijven huren van de huidige huurwoning. In alle andere gevallen zal ieder huishouden voor zichzelf prioriteiten stellen en een bepaalde deelmarkt selecteren. De één zal hierbij direct een keuze maken tussen kopen of huren en zich beperken tot een bepaalde sector. Een ander is misschien op zoek naar een woning in een bepaalde plaats of naar een bepaald soort woning en kiest in tweede instantie pas tussen kopen en huren.

Uit migratieonderzoek blijkt dat de keuze tussen kopen en huren meestal ook samengaat met het besluit om op een bepaald moment te verhuizen. Wanneer er (op korte termijn) geen geschikte koopwoning beschikbaar is, kan men besluiten om naar een (betere) huurwoning te verhuizen, maar men kan ook besluiten om niet te verhuizen. Overigens komt het omgekeerde natuurlijk ook voor: wanneer er op een bepaald moment geen geschikte huurwoning beschikbaar is, kan men besluiten om te gaan kopen of om niet te verhuizen. Deze laatste mogelijkheid is natuurlijk niet aanwezig in het geval van een (min of meer) gedwongen verhuizing.

De keuze om te kopen of te huren gaat dus doorgaans samen met andere deelbeslissingen, die in verschillende prioriteitsrangorde kunnen voorkomen:

- verhuizen en niet in de vorige woning blijven wonen;
- een woning van een bepaalde kwaliteit willen betrekken;
- de woning te kopen en niet te huren.

Het is daarom niet onwaarschijnlijk dat de termijn waarop men wil verhuizen en de kwaliteit van de huur- en koopwoningen in het betreffende woningmarktgebied de keuze tussen kopen en huren mede bepalen. In paragraaf 2.3.2 gaan we in op benaderingen die de keuze tussen kopen en huren vooral in verband brengen met de beslissing om te verhuizen. In de paragrafen 2.3.3 en 2.3.4 wordt het verband tussen de kwaliteit van de woning en de keuze om te kopen of te huren benadrukt.

2.3.2 Career/life-cycle en wooncarrière

Het lifecycle-model gaat ervan uit dat huishoudens gedurende hun hele levenscyclus proberen hun woonsituatie in overeenstemming te brengen met hun behoeften op dat moment. Centraal in dit model staat dat de verschillende levensfasen verschillende woonbehoeften met zich brengen. Veelal bepalen de variabelen leeftijd van het hoofd van het huishouden, de burgerlijke staat, het aantal jonge kinderen en/of de huishou-

densgrootte de keuze tussen kopen en huren. Naarmate men vordert in de cyclus nemen de hoeveelheid geconsumeerde woondiensten en de kans op een koopwoning toe, waarna er aan het eind van de levenscyclus weer een verhoogde kans op huren is.
Rudel (1987) en Morrow-Jones (1988) concluderen dat demografische factoren een cruciale rol spelen bij de overstap van een huur- naar een koopwoning. McCarthy stelt dat het inkomen vooral de timing van de verhuizingen bepaalt, maar dat het type woning en de eigendomsverhouding meer worden bepaald door de fase in de levenscyclus (McCarthy, 1976). Ook uit onderzoek van Henderson en Ioannides (1989) blijkt dat de fase in de levenscyclus bepaalt wanneer het gunstiger is om te kopen of te huren.
Een kanttekening die met name geplaatst kan worden bij de traditionele operationalisatie van de lifecycle en het gebruik van variabelen zoals burgerlijke staat, aantal jonge kinderen en huishoudensgrootte, is dat men uitgaat van een standaard huishoudenspatroon. Tegenwoordig woont men vaker en langer alleen, er worden minder kinderen geboren en er vinden meer echtscheidingen plaats. Hierdoor wordt de periode van de gezinsfase korter. Hooimeijer en Linde (1988) spreken in dit verband van een 'uitgebreide huishoudenscyclus'. Dit alles betekent dat de fase in de huishoudenscyclus die aan de koopwoning wordt gekoppeld in belang afneemt. Daarnaast blijkt steeds vaker dat de fase in de huishoudenscyclus en de inkomenssituatie de voorkeur niet geheel kunnen verklaren, maar dat er sprake is van een sociaalculturele voorkeur (Vijgen en Engelsdorp Gastelaars, 1986; Kruythoff, 1993). Zo constateert Harris (1986) een voorkeur die samenhangt met beroepsgroepen. Wanneer lifecycle-kenmerken constant worden gehouden blijkt onder 'blue color workers' een grotere voorkeur voor kopen te bestaan dan onder 'white color workers'.
De geldigheid van de lifecycle-theorie is beperkter geworden, maar er is nog steeds een verband met het verhuisgedrag. Bij de keuze tussen kopen en huren blijken er nieuwe variabelen relevant te zijn zoals de huishoudenssamenstelling (in plaats van huishoudensgrootte). Een-oudergezinnen laten een grotere voorkeur voor huren zien dan men op grond van de huishoudensgrootte zou verwachten (Conijn et al., 1991).
Een andere kanttekening die geplaatst moet worden bij de relatie tussen de lifecycle en de eigendomssectoren op de woningmarkt is dat deze impliciet uitgaat van verschillende woningtypen in de huur- en koopsector. Bij de koopsector lijkt men vooral de eengezinskoopwoning voor ogen te hebben.

De doorslaggevende rol van deze huishoudenskenmerken bij de keuze tussen kopen en huren wordt door Deurloo et al. (1987) in twijfel getrokken. Uit hun analyses blijkt dat het inkomen de belangrijkste factor is voor de keuze van eigendomsverhouding en woningtype. De lifecycle-kenmerken bepalen juist het moment van verhuizen (Clark et al., 1986). Zij vonden voor Nederland dat zowel bij huurders als bij eigenaar-bewoners het inkomen de belangrijkste verklarende variabele voor de gewenste eigendomsverhouding is; daarnaast spelen leeftijd en huishoudensgrootte een rol (Deurloo et al., 1987). In een vergelijkbare studie van de Amerikaanse woningmarkt blijkt eveneens dat huishoudensinkomen in dit verband belangrijker is

dan de leeftijd van het hoofd van het huishouden en de huishoudensgrootte (Clark et al., 1990).
Uit het voorgaande leiden wij af dat niet alleen de structuur van het huishouden, maar (vooral) ook het inkomen van het huishouden van belang is. Beide veranderen in de loop van de bestaansduur van een huishouden. Hierop is het zogenaamde career/lifecycle model gebaseerd (Leslie en Richardson, 1961). Priemus (1984) presenteert een aangepaste versie van dit model waarin de huishoudenscyclus en de inkomenscyclus in onderlinge samenhang van invloed zijn op de gewenste eigendomsverhouding.
Er blijkt bovendien een duidelijke interactie te bestaan tussen de structuur van het huishouden, het inkomen en de keuze voor kopen of huren. Uit het onderzoek van Rudel (1987) blijkt dat huishoudens zich ook aanpassen ten behoeve van de keuze om een woning te kopen: zij stellen gezinsuitbreiding uit. Dit wordt bevestigd in onderzoek van Neutze en Kendig (1991) in Australië die eveneens constateren dat huishoudens vanwege de hoge koopprijzen in toenemende mate overgaan tot uitstel van het krijgen van kinderen, het sluiten van een huwelijk en het beëindigen van tweeverdienerschap. Roistacher en Young (1979) constateren dat de groei van het eigen-woningbezit samengaat met een toename van het aantal tweeverdieners. Fleming en Nellis (1987) concluderen dat met name huishoudens uit lagere klassen worden geconfronteerd met de keuze tussen een huis kopen of een gezin stichten. Haurin (1991) stelt dat de keuze tussen kopen en huren simultaan plaatsvindt met de huishoudensvorming. Het langer onzelfstandig blijven wonen stelt jongeren namelijk in staat om te sparen voor een koopwoning.

Het onderzoek naar verhuisgeschiedenissen geeft inzicht in de woonsituatie van huishoudens gedurende hun career/lifecycle. De dynamiek van verschillende soorten huishoudens binnen en tussen de eigendomssectoren wordt in dit onderzoek goed in beeld gebracht.
Harts en Hingstman (1986) constateren dat de startpositie van de hogere en lagere SEP-categorieën (indeling naar sociaal-economische positie) grotendeels overeenkomt, maar dat vooral de verhuispatronen voor de hogere en lagere SEP-categorieën verschillen. Eigenaar-bewoners uit de laagste categorieën blijken dat voor meer dan de helft al te zijn bij de start. Voor deze groep is de koopwoning vaak gelijk een eindbestemming op de woningmarkt. De hogere SEP-categorieën verhuizen meer van een huur- naar een koopwoning. De grote onzekerheid in de beginfase van de werkcarrière van de hogere SEP-categorieën maakt de kans op migratie niet denkbeeldig en daarom geniet het huren van een woning als tussenoplossing dikwijls de voorkeur. De starters uit de hogere SEP-categorieën die beginnen met een koopwoning, verhuizen grotendeels door naar een duurdere woning (Harts en Hingstman, 1986). Ook het onderzoek naar woongeschiedenissen van Forrest en Murie (1988) laat een dergelijke trend zien
Ondanks het grote aantal overstappen van de huur- naar de koopsector constateren Harts en Hingstman (1986) dat er een sterke scheiding bestaat tussen de huur- en de koopsector. Met andere woorden: er bestaat een samenhang tussen de woonsituatie en de te kiezen eigendomsverhouding. Echtparen die direct een woning kochten,

wonen allen nog of weer in een koopwoning. Drie kwart van de echtparen zit nog in hetzelfde segment als waarin ze begonnen zijn. Bovendien blijkt dat de overgang van huren naar kopen gebruikelijker is dan andersom. Ook andere onderzoekers komen tot deze conclusie (Van der Schaar, 1979; Den Draak en Van der Windt, 1979).

Uit het voorgaande blijkt dat we huishoudens met een laag inkomen niet als homogene groep kunnen beschouwen. De fase in de career/lifecycle waarin een huishouden zich bevindt, beïnvloedt de keuze tussen kopen en huren. Er is dus sprake van een differentiatie die een samenhang vertoont met de voorkeuren ten aanzien van de eigendomsverhouding.

2.3.3 De keuze tussen kopen en huren als het streven naar nutsoptimalisatie

De klassieke economische theorie gaat ervan uit dat er voor wat betreft de woningkeuze sprake is van nutsoptimalisatie. Een huishouden verdeelt zijn inkomen tussen woondiensten en andere consumptiegoederen zodanig dat het maximaal nut behaalt met de gekozen combinatie van woondiensten en andere consumptiegoederen. Ook wat de keuze tussen kopen en huren betreft zal een huishouden streven naar een zo groot mogelijk nut.
Algemeen gaat men ervan uit dat de keuze voor een bepaalde hoeveelheid woondiensten en de keuze tussen kopen en huren gekoppeld zijn. Bij het verklaren van deze twee keuzen kan een twee-stappen-model gehanteerd worden waarin eerst de keuze tussen kopen en huren wordt geschat en vervolgens de vraag naar woondiensten (Rosen, 1979; Loikkanen, 1991). Anderen schatten de vraag naar woondiensten en de keuze tussen kopen en huren simultaan (King, 1980).

Uit vrijwel alle onderzoeken blijkt dat er een significante samenhang bestaat tussen het inkomen van een huishouden en de vraag naar woondiensten. Naarmate het inkomen hoger is, wordt met een grotere hoeveelheid woondiensten een maximaal nut bereikt.
Vrij algemeen wordt erkend dat niet het inkomen op een bepaald moment, maar het inkomen waarvan men voor de toekomst zeker is, het meest bepalend is voor de keuze van de woonsituatie. De permanente inkomenstheorie (Friedman, 1957), die aangeeft dat consumptieve beslissingen van huishoudens vooral afhankelijk zijn van het inkomen dat zij als permanent ervaren en niet van tijdelijke positieve of negatieve inkomenselementen, is hier dus relevant.
Goodman concludeert dat met name voor de keuze tussen kopen en huren het permanente inkomen van belang is, terwijl het huidige inkomen doorslaggevend is voor de vraag naar woondiensten (Goodman, 1988). Haurin (1991) bevestigt dit aan de hand van een onderzoek op basis van paneldata. Hij toetst het effect van de variabiliteit van het inkomen op de keuze tussen kopen en huren. Zijn resultaten wijzen uit dat naarmate de variabiliteit van het inkomen groter is de kans dat een huis wordt gekocht kleiner is. De variabiliteit van het inkomen heeft echter geen significante invloed op de gevraagde hoeveelheid woondiensten.
Rosen en Rosen (1980) merken op dat de rol van het inkomen vaak wordt overschat; wanneer het prijseffect wordt toegevoegd, verdwijnt een groot deel van het verband

tussen inkomen en de keuze tussen kopen en huren. Het inkomen bepaalt voor een groot deel welke eigendomsverhouding financieel het voordeligst is (de verhouding tussen prijs en de geleverde woondiensten) gegeven het gevoerde fiscale en subsidiebeleid. Megbolugbe en Linneman (1993) spreken zelfs van een 'spurious relationship': niet alleen de prijs verklaart een deel van het gevonden verband, maar ook de samenstelling van de woningvoorraad; de vraag naar een grote hoeveelheid woondiensten kan het meest eenvoudig worden bevredigd in de koopsector. De vraag naar kwalitatief goede woningen komt dus tot uiting in een vraag naar koopwoningen.

Uit paragraaf 2.3.2 blijkt dat er sprake is van een differentiatie van huishoudens naar career/lifecycle die samenhangt met de keuze tussen kopen en huren. Voor het ene huishouden is het nut van een koopwoning groter terwijl voor een ander huishouden een huurwoning een optimale keuze lijkt. Zo zullen jonge zeer mobiele huishoudens wellicht niet snel een woning kopen vanwege de hoge transactiekosten die de koop van een woning met zich brengt (Boehm 1982; Megbolugbe en Linneman, 1993). Naarmate men sneller verwacht te verhuizen, ligt het kopen van een woning minder voor de hand, mede gezien de relatief hoge aanvangslasten bij het kopen van een woning (Brownstone en Englund, 1991; Haurin en Lee, 1989; Henderson en Ioannides, 1989; Morrow-Jones, 1988; Carliner, 1974).
Linneman en Voith (1991) laten aan de hand van een 'capitalization rate' zien dat kopen voor sommige typen huishoudens financieel aantrekkelijker is dan voor andere. Deze capitalization rate die varieert tussen 7,9 en 13,5, geeft de verhouding aan tussen de huur per jaar en de koopprijs voor een woning en blijkt afhankelijk van het inkomen en de leeftijd van het hoofd van het huishouden. Hierbij is sprake van een inkomenseffect en van een onderhoudseffect. Huishoudens met een hoger inkomen hebben in vergelijking tot huishoudens met een lager inkomen een groter belastingvoordeel. Jongere mensen hebben in vergelijking met oudere een lagere capitalization rate; hun inkomensverwachtingen zijn gunstiger en zij hebben minder moeite met het verrichten van onderhoud. Het uitbesteden van onderhoud zal leiden tot een extra uitgavenpost voor de oudere koper ten opzichte van de jongere koper.
Naast inkomen en prijs worden aan de vergelijkingen veelal andere variabelen, zoals leeftijd, samenstelling van het huishouden, ras en geslacht, toegevoegd als verklarende variabele. Deze laten het effect van inkomen gedeeltelijk dalen, maar hebben ook voor een deel een afzonderlijk effect (Linneman, 1985; Goodman, 1988). Linneman wijst erop dat dit afzonderlijke effect betrekking zou kunnen hebben op (culturele) voorkeuren van bepaalde groepen of op discriminatie.

De gedachte van het streven naar een optimaal nut gegeven de omstandigheden, lijkt een bruikbare. Deze benadering laat ruimte voor de opvattingen van de critici van de benadering van Saunders; de volkshuisvestingscontext, de economische situatie en de persoonlijke omstandigheden beïnvloeden de keuze tussen kopen en huren. Tegelijkertijd wordt de benadering van Saunders niet uitgesloten; zijn opvatting is immers dat kopen, gezien de financiële en andere voordelen, een optimale keuze is. Bovendien vormt deze benadering een aanvulling op de career/lifecycle benadering; het

optimale nut dat behaald kan worden door te kopen of te huren hangt samen met de fase in de career/lifecycle. Een aantal kanttekeningen is echter op zijn plaats bij het hanteren van deze theorie.
De economische onderzoekspraktijk leert dat men de voor- en nadelen van kopen respectievelijk huren uitdrukt in financiële termen. Over het vaststellen van de financiële consequenties voor met name eigenaar-bewoners bestaat volop discussie. Het hanteren van verschillende woonlasten/woonuitgaven definities leidt tot verschillende conclusies.
Ten tweede is het de vraag of een huishouden dat gezien zijn omstandigheden financieel het voordeligst een woning kan kopen, dat ook daadwerkelijk zal doen. Het is niet uitgesloten dat bijvoorbeeld vanwege psychologische factoren een huishouden besluit om een woning te huren. Andersom kan men, hoewel huren financieel het voordeligst is, op basis van psychologische factoren besluiten om een woning te kopen. Niet alle voor- en nadelen laten zich even eenvoudig uitdrukken in financiële termen. Bovendien is het de vraag of voor ieder huishouden de financiële consequenties van een keuze volkomen duidelijk zijn.
Een derde kanttekening betreft het keuze-element dat een centrale plaats inneemt in de economische theorie. Bepaalde huishoudens zijn wellicht niet in staat om een keuze tussen kopen of huren te maken, maar maken een gedwongen beslissing.

2.3.4 De rol van beperkingen in de keuze tussen kopen en huren

De economische theorie gaat uit van een vrije keuze van de consument. Woningmarktonderzoekers plaatsen echter herhaaldelijk kanttekeningen bij de keuze die een consument op de woningmarkt heeft. Thorns (1980) beweert dan ook dat bij het realiseren van een woonsituatie de woningmarktbeperkingen een even grote rol spelen als de consumentenvoorkeur. Een laag inkomen sluit vele keuzemogelijkheden op de woningmarkt uit. Priemus (1984) merkt op dat de keuze-invalshoek voor huishoudens met een hoger inkomen wellicht relevant is, maar dat er voor lagere-inkomensgroepen weinig te kiezen valt. Jones (1979) bekijkt het vanuit de eigendomssectoren en concludeert dat keuze voor Engelse bewoners in de koopsector de dominante factor is, terwijl het verhuizen binnen of naar de huursector voorkomt uit de beperkingen die men ondervindt. De uiteindelijke beslissing van met name lage-inkomensgroepen om te kopen of te huren kan zowel door voorkeuren als door beperkingen worden ingegeven

Kenmerken van huishoudens en het oordeel van urban managers

De vrije keuze van een huishouden kan worden beperkt door de machtsuitoefening van urban managers. Volgens het urban managerialism is de verdeling van huishoudens over de woningvoorraad het resultaat van machtsuitoefening van de urban managers. De urban managers zijn degenen, die beoordelen of huishoudens in aanmerking komen voor een bepaalde woning. Voor de huursector beoordelen ze of woningzoekenden voldoen aan bepaalde woonruimteverdelingscriteria. Voor de koopsector speelt met name het oordeel van de instanties die hypotheken en hypotheekgaranties toekennen een rol. Dit betekent dat naast het inkomen en de sociale klasse andere criteria een rol kunnen spelen voor de toegankelijkheid van de

sectoren. Volgens deze benadering ondervinden bepaalde groepen beperkingen en moeten zij daardoor uitwijken naar een andere sector.
De toegang tot de sociale huursector is vaak aan bepaalde regels en een bepaalde wachttijd gebonden. Zo worden huishoudens met een hoog inkomen vaak uitgesloten voor een sociale-huurwoning. Krapte op de woningmarkt of het niet voldoen aan de criteria voor de sociale huursector of aan voorwaarden van de particuliere verhuurder kunnen aanleidingen zijn om toevlucht te zoeken tot de koopsector (Rex en Moore, 1967; Teymant en Schepens, 1981; Sullivan en Murphy, 1987).
Huishoudens met een inkomen beneden een bepaalde grens worden op hun beurt uitgesloten van een hypotheek(garantie), die nodig is om een woning te kunnen kopen. Er is dus geen sprake van een lineair verband tussen het inkomen en de eigendomsverhouding; beneden een bepaald inkomen zal de vraag onevenredig dalen (Doling, 1973). Niet alleen het inkomen speelt hierbij een rol, ook door de urban manager subjectief vastgestelde inkomensperspectieven bepalen of iemand al dan niet voor een hypotheek in aanmerking komt. In de Verenigde Staten blijkt dat de etnische minderheden, wanneer andere huishoudenskenmerken constant worden gehouden, zijn ondervertegenwoordigd in de koopsector. Uit onderzoek van Ong en Grigsby III (1988) blijkt dat niet-blanken in de Verenigde Staten vaker worden geweigerd door hypotheekverstrekkende instellingen en dat zij bovendien vaak ruimtelijk gescheiden wonen van de wijken met koopwoningen. Ook King (1980) wijst erop dat ras en geslacht van het hoofd van het huishouden een rol spelen bij de mogelijkheid om in de Verenigde Staten een hypotheek te bemachtigen (zie ook Fannie Mae, 1992).
Zowel het toetreden tot de koop- als tot de (sociale) huursector kan problemen opleveren zodat men gedwongen wordt een toevlucht te zoeken in de sector van de tweede keuze.

Kenmerken van de woningmarkt
Niet alleen beperkingen binnen het huishouden kunnen een rol spelen bij de keuze tussen kopen en huren, maar ook de beperkingen van de woningmarkt vormen een niet te verwaarlozen factor. De woningmarkt is niet alleen een voorraadmarkt; woningen zijn bovendien gebonden aan een vaste plaats. Binnen een bepaald woningmarktgebied beïnvloedt de woningvoorraad die in het verleden is opgebouwd, de keuze die een individueel huishouden zal maken. Per woningmarktgebied kan de samenstelling van de woningvoorraad (het woningaanbod) qua kwaliteit, prijs en eigendomsverhouding enorm verschillen. Zo blijkt in suburbane gebieden het aandeel laagbouwwoningen en het aandeel koopwoningen opvallend groter dan in de stedelijke gebieden (MVROM, 1979; Deurloo, 1987).
Rouwendal (1989) onderzocht de invloed van de spanning op de woningmarkt op de keuze tussen kopen en huren in Nederland (Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht) aan de hand van voorkeur van bewoners (niet aan de hand van daadwerkelijke verhuizingen). Hij concludeert dat de onevenwichtige verhouding tussen vraag en aanbod in de huursector geen significante invloed heeft op de keuze tussen kopen of huren van huishoudens die op zoek gaan naar een andere woning. Hij baseert deze conclusie op het feit dat huishoudens een keuze voor het meest schaarse

segment (de huursector) niet vermijden. Het lijkt erop dat mensen een lange wachttijd incalculeren.
Loikkanen (1991) constateert wel een invloed van de lokale woningmarktsituatie op de keuze tussen kopen en huren. Hij concludeert dat de wachttijd voor een huurwoning in Finland leidt tot zowel een vraag naar meer kwaliteit als tot een grotere vraag naar koopwoningen. Ook volgens Morrow-Jones (1988) zullen jongere huishoudens in de Verenigde Staten, naarmate het moeilijker wordt een huurwoning te bemachtigen, eerder een woning kopen. De laatste twee onderzoeken zijn gebaseerd op daadwerkelijke verhuizingen.

Aangezien onder andere werk en familie vele huishoudens aan een bepaald gebied bindt, ligt in een grotere gemeente met weinig koopwoningen het huren van een woning dus meer voor de hand. De grote druk op de huursector kan leiden tot het uitwijken naar een koopwoning. Met name voor huishoudens die op korte termijn een woning zoeken, zullen de kenmerken van de voorraad en de toegankelijkheid van de eigendomssectoren de doorslag geven in de keuze tussen kopen en huren.
Aan de andere kant blijkt dat de beschikbaarheid van een aantrekkelijke koopwoning voor huishoudens de doorslag kan geven om vanuit de stad naar suburbane gebieden te verhuizen. Het zijn vaak de meer koopkrachtige huishoudens die deze stap (kunnen) maken (Den Draak en Van der Windt, 1979). Deze selectieve migratie is niet specifiek voor Nederland, maar treffen we in grote delen van de wereld aan.

2.3.5 Motieven om te kopen of te huren

Een aantal empirische onderzoeken richt zich op de motieven om een woning te kopen of te huren. Het achterhalen van motieven geeft inzicht in de afwegingen die aan de keuze tussen kopen en huren voorafgaan. Saunders gaat ervan uit dat er een natuurlijke voorkeur voor een koopwoning zou zijn. Hij baseert deze voorkeur op de financiële en emotionele meerwaarde van de eigen woning.
Allereerst blijken financiële motieven een belangrijke rol te spelen in de beslissing om een woning te kopen; kopen is in vele gevallen financieel gunstig en kopen is een goede manier van sparen. Naast de financiële blijken ook andere motieven een rol te spelen zoals: het baas in eigen huis zijn, iets voor jezelf willen hebben, het feit dat koopwoningen vaak de betere woningen zijn en het feit dat koopwoningen op korte termijn beschikbaar zijn (Saunders, 1990; Forrest et al., 1990; Pas et al., 1983; Boelhouwer, 1988; MVROM, 1979) en (in geval een verhuurder een woning wil verkopen) het niet hoeven verhuizen (Preston, 1990; US DHUD, 1980).
Ook degenen die een huurwoning 'kiezen', dragen hiervoor financiële motieven aan: een koopwoning behoort niet tot de financiële mogelijkheden en het mijden van financiële risico's. Voorts worden andere motieven aangehaald als: geen onderhoud willen verrichten, mobiel zijn (of willen blijven) of zich zelf te oud vinden (Pas et al., 1983; Boelhouwer, 1988; Preston, 1990). De beeldvorming rond de huur- en de koopsector kan ook een rol spelen bij de keuze tussen kopen en huren (Fitié, 1988). Bij lage-inkomensgroepen blijkt sprake te zijn van een weerstand tegen kopen ('gewone mensen huren en rijke mensen kopen'). Verder bestaat er bij kopen meer drempelvrees voor bijvoorbeeld contacten met makelaar, financier en notaris

(MVROM, 1979). Uit het voorgaande blijkt dat eigenaar-bewoners overwegend argumenten die een voorkeur weergeven belangrijk vinden, terwijl bij de huurders argumenten die naar beperkingen verwijzen ook belangrijk zijn.
Pas et al. (1983) concluderen dat financiële motieven bij de keuze tussen kopen en huren het belangrijkst zijn, met woningmarktaspecten (een woning kopen is de snelste manier om aan een woning te komen) op een tweede plaats. Ook Boelhouwer (1988), die de motieven van de kopers en niet-kopers van woningwetwoningen onderzocht, komt tot de conclusie dat financiële motieven de belangrijkste zijn, zowel voor hoge- als voor lage-inkomensgroepen. Tenslotte spelen meer psychologische motieven zoals de vrijheid van een eigen woning, mobiel willen zijn of de angst voor het risico om te kopen ook een rol.

Uit het voorgaande blijkt dat de financiële motieven voor het merendeel van de huishoudens de doorslag geven bij de keuze tussen kopen en huren. Maar ook meer psychologische factoren spelen een rol zowel bij het besluit om te huren als bij het besluit om te kopen. Tot slot spelen beperkingen een rol; zowel financiële als woningmarktbeperkingen.
De resultaten van het motievenonderzoek ondersteunen de kanttekeningen bij de economische onderzoekspraktijk; beperkingen en psychologische factoren die moeilijk in geld zijn uit te drukken, spelen een niet onbelangrijke rol bij de keuze tussen kopen en huren.
De onderzoeksresultaten ondersteunen de benadering van Saunders gedeeltelijk; men kiest voor een koopwoning op grond van financiële en psychologische factoren. Verder blijkt de keuze om te huren in belangrijke mate te worden ingegeven door beperkingen. Een deel van de eigenaar-bewoners kiest echter uit min of meer negatieve overwegingen, beperkingen van de woningmarkt, voor een koopwoning. Tenslotte blijkt dat ook huurders positieve overwegingen kunnen hebben om een woning te huren. Dit beeld nuanceert de natuurlijke voorkeur voor een koopwoning waarvan Saunders spreekt.

2.4 De koop- en huursector op macroniveau

In het ene land is de koopsector veel omvangrijker dan in het andere land. Vanuit verschillende invalshoeken heeft men getracht deze verschillen te verklaren. Ruonavaara (1990) presenteert vier modellen om de omvang van de koopsector in een land te kunnen verklaren: de consumentenvoorkeur, de producentenvoorkeur, het overheidsbeleid en het huisvestingssysteem.
Deze vier invalshoeken vertonen grote overeenkomst. Er is voornamelijk sprake van accentverschillen; de consumentenvoorkeur wordt beïnvloed door het gedrag van producenten en door het overheidsbeleid. Dit geheel vormt tezamen het object dat de systeembenadering bestudeert. Gezien de context van dit onderzoek beperken wij ons tot twee hoofdlijnen. De eerste sluit aan bij de benadering van Saunders, de tweede sluit aan bij die van de critici van de benadering van Saunders:

- accent op de vraagzijde; hierbij staan de voorkeur voor de eigen woning en de mogelijkheden om deze voorkeur te realiseren centraal;
- accent op het volkshuisvestingssysteem; het samenspel van vraag, aanbod en overheidsbeleid, waarbij factoren buiten de vraag doorslaggevend kunnen zijn voor ontwikkelingen.

2.4.1 De vraagbenadering

De vraag naar woningen wordt bepaald door de voorkeur voor een bepaalde woning en door de mogelijkheid om deze voorkeur te realiseren. In onderzoek waarin de nadruk ligt op de vraagzijde van de markt gaat men ervan uit dat een toename van de koopsector kan worden verklaard uit toegenomen mogelijkheden om een woning te kunnen kopen of een veranderde voorkeur van de consumenten.
Volgens Welfeld (1988) kiest iedereen die over voldoende middelen beschikt, voor een eigen woning. De groei van het eigen-woningbezit in de Verenigde Staten valt volgens hem dan ook eenvoudig te verklaren uit een toename van de welvaart. Dat een groot deel van de bevolking voorheen in huurwoningen woonde, had volgens hem niet te maken met voorkeur, maar was puur een gebrek aan middelen om 'the American dream' te realiseren. Ook volgens McGuire (1981) is de voorkeur voor het eigen-woningbezit alomtegenwoordig, ongeacht maatschappelijke of politieke ideologie en economisch systeem. Saunders (1990) sluit zich aan bij deze benadering; hij gaat uit van een natuurlijke voorkeur voor het eigen-woningbezit, gezien de vele voordelen die dit met zich brengt. In zijn verklaring voor de groei van het eigen-woningbezit in Engeland benadrukt hij de 'desire to own'. De groei in Engeland vond plaats als gevolg van economische en demografische ontwikkelingen en als gevolg van de toegenomen mogelijkheid om een woning te kopen (subsidies, verruimde hypotheekmogelijkheden).

Het economisch klimaat beïnvloedt met name het tempo van de groei van de eigenwoningsector; goede inkomensperspectieven versnellen de groei terwijl slechte perspectieven de groei vertragen of stagneren (Boelhouwer en Van der Heijden, 1992; Oxley, 1988). Met name voor huishoudens met weinig spaargeld heeft inflatie een negatief effect op de beslissing om een woning te kopen; de inflatie weegt niet op tegen de toegenomen woonlasten (Megbolugbe en Linneman, 1993). In tijden van hoge inflatie speelt volgens Goodwin (1986) het speculatiemotief een rol in de vraag naar koopwoningen. Clark et al. (1990) geven aan dat het speculatiemotief vooral belangrijk is voor huishoudens die vanuit een koopwoning naar een andere (duurdere) koopwoning verhuizen.
De verschillen tussen landen, qua omvang van de koopsector, kunnen echter niet worden verklaard aan de hand van het economisch klimaat in een land. Schmidt (1989) concludeert in een vergelijkend onderzoek tussen achttien Westerse landen dat de verschillen in de omvang van de eigendomssectoren niet verklaard kunnen worden uit economische en demografische factoren.

2.4.2 De systeembenadering

In de systeembenadering krijgt de vraag naar koopwoningen een plaats, maar vormt niet de doorslaggevende factor. Ball en Harloe (1990) brengen het concept van de 'structure of housing provision' naar voren. Het gaat hierbij om het geheel van productie, consumptie en de interactie daartussen. Deze benadering gaat ervan uit dat er een wisselwerking bestaat tussen de voorkeuren van bewoners, het overheidsbeleid en de processen aan de aanbodzijde van de woningmarkt. Hiermee kritiseren zij het onderzoek waarin de nadruk ligt op de vraagzijde van de markt en het onderzoek dat het overheidsbeleid centraal stelt.

De organisatie van de grond-, bouw-, woning- en kapitaalmarkt kan verklaringen bieden voor de hoeveelheid koopwoningen in de nieuwbouwproduktie. Volgens dit concept kunnen er verschillende sociale actoren onderscheiden worden die invloed uitoefenen op de produktie van woningen en het tot stand komen van woondiensten. Met name het bestuderen van institutionele veranderingen die hun weerslag hebben op de wijze van samenwerking tussen marktpartijen en overheid, is een cruciale activiteit binnen deze benadering. Zo wijzen Ball, Harloe en Martens (1988) op het belang van de structuur van de bouw-, woning- en kapitaalmarkt voor de omvang van de eigendomssectoren op de woningmarkt in een bepaald land. Gesloten spaarsystemen (zoals de Duitse 'Spaarkassen') belemmeren, in vergelijking tot open spaarsystemen (zoals de Engelse 'building societies') de beschikbaarheid van hypotheken. De samenstelling van de woningvoorraad en de verdeling in sectoren heeft vervolgens consequenties voor de mate waarin de eigen woning bereikbaar is voor lage-inkomensgroepen.

Het beleidsgeoriënteerd onderzoek sluit in zekere zin aan bij de 'housing provision'-benadering; de verklaring voor de omvang van de koopsector wordt gezocht in het volkshuisvestingssysteem. Een verschil met de vorige benadering is dat het accent ligt op het overheidsbeleid.

Bij de verklaring van verschillen die zich voordoen in verschillende landen kan de beleidsgerichte benadering van dienst zijn. In deze benadering staat het overheidsbeleid centraal, inclusief de situatie waarop het beleid gebaseerd is en de achterliggende politieke discussies. Bestudering van de uitgangspunten van het beleid en de instrumentering die daaruit voortvloeit kan wellicht een bijdrage leveren aan de verklaring van de omvang van het eigen-woningbezit, met name voor lage-inkomensgroepen in verschillende landen.

Lundqvist brengt de verkoop van huurwoningen in verband met de regelgeving van de overheid en besteedt ook nadrukkelijk aandacht aan de rollen van de verschillende partijen op de woningmarkt (Lundqvist, 1986).

De prioriteit die wordt toegekend aan de stimulering van het eigen-woningbezit en de instrumenten die worden ingezet om dit streven te effectueren kunnen bepalend zijn voor de omvang van de koopsector. Zo hebben de enorme kortingen op de verkoopprijs van sociale huurwoningen in Engeland sterk bijgedragen tot een toename van de koopsector (Boelhouwer en Van der Heijden, 1992). Onderzoek naar de gehanteerde overheidsdoelen en beleidsinstrumenten kan een bijdrage leveren aan de verklaring van de verschillen tussen landen. In het geval van eigen-woningbe-

zit onder lage-inkomensgroepen zijn met name de (inkomensafhankelijke) subsidies, hypotheekgaranties en de fiscale behandeling van de eigen woning van belang (Rosenthal et al., 1991; Longley et al., 1991; Nicholson en Willis, 1991).

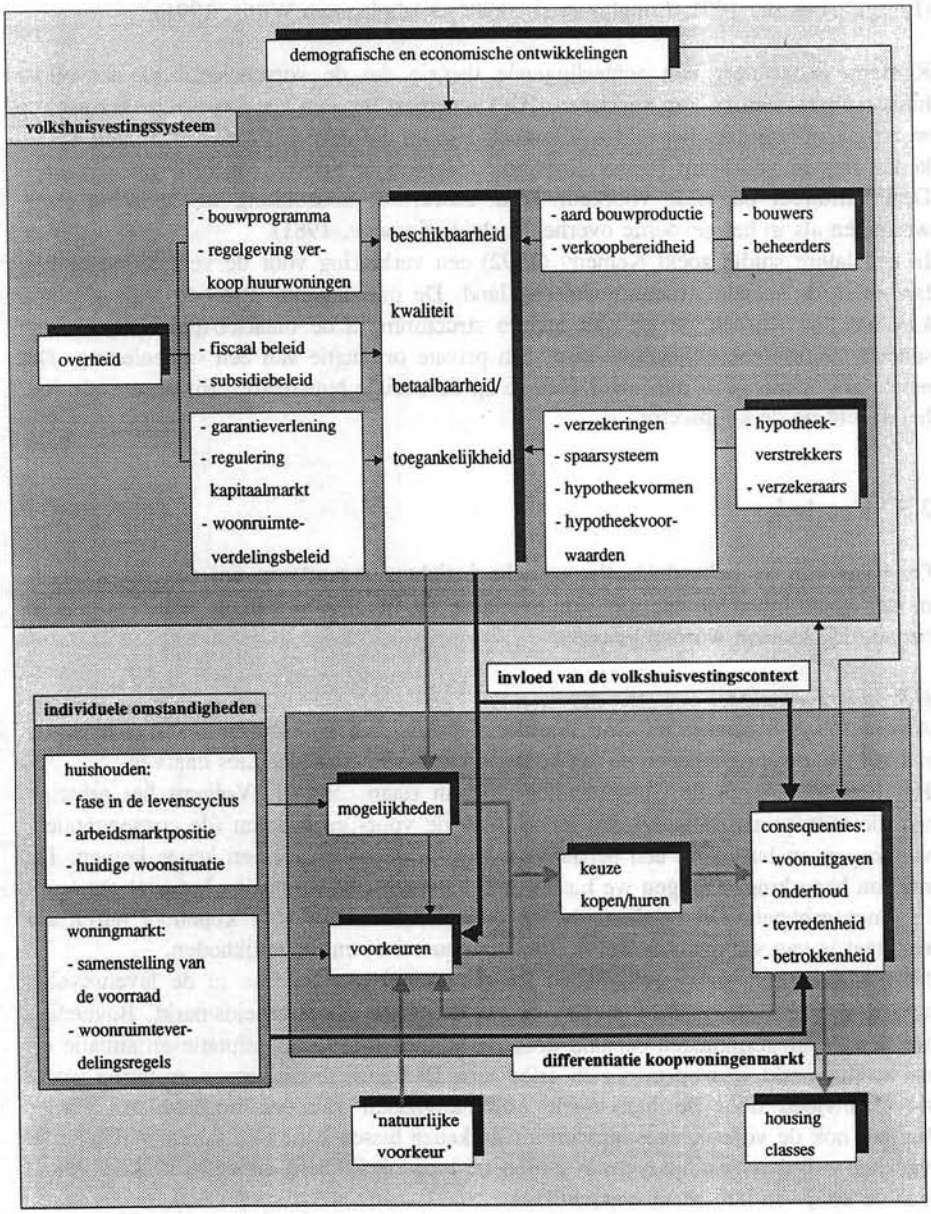
Kemeny zoekt naar een achterliggende theorie die de verscheidenheid in volkshuisvestingssystemen kan verklaren. Hij suggereert dat een voorkeur voor het eigenwoningbezit cultureel bepaald zou kunnen zijn en dat deze het meest in Engels sprekende landen voorkomt (Groot Brittannië, Verenigde Staten, Australië en Canada). Deze cultureel bepaalde voorkeur komt zowel tot uitdrukking in de vraag naar woningen als in het gevoerde overheidsbeleid (Kemeny, 1981).
In een latere studie zoekt Kemeny (1992) een verklaring voor de verschillen tussen landen in de sociale structuur van een land. De ontwikkeling van een welvaartstaat kan niet los worden gezien van andere structuren in de maatschappij. Hij onderscheidt daartoe een collectieve resp. een private oriëntatie van een samenleving. De eerste zou samengaan met meer nadruk op de sociale huursector. Bij de tweede ligt het accent op de koopsector.

2.5 Conclusies

Op basis van de behandelde theoretische inzichten formuleren wij een onderzoeksmodel waarbinnen de theorie van Saunders en de ideeën van de critici van zijn benadering kunnen worden getoetst.

Het onderzoeksmodel
Afbeelding 2.1 bestaat uit drie hoofdonderdelen: het volkshuisvestingssysteem, de individuele omstandigheden en het keuzeproces en de consequenties daarvan.
Het keuzeproces en de consequenties daarvan staan centraal. Volgens het principe van de nutsoptimalisatie zal een huishouden de voor- en nadelen (de consequenties) van kopen en huren, in een bepaalde context afwegen en tot een keuze komen. De rol van beperkingen mogen we hierbij niet verwaarlozen aangezien het gaat om lage-inkomensgroepen. Dit betekent dat de uiteindelijke keuze voor kopen of huren het resultaat is van voorkeuren (verwachte consequenties) en mogelijkheden.
Deze voorkeuren en mogelijkheden hangen samen met de fase in de levenscyclus waarin een huishouden zich bevindt en met de positie op de arbeidsmarkt. Bovendien worden de mogelijkheden bepaald door de huidige huisvestingssituatie en situatie op de woningmarkt waarop men zich oriënteert. De keuze tussen kopen en huren wordt dus beïnvloed door de individuele omstandigheden van een huishouden. Verder bepaalt ook de volkshuisvestingscontext de keuze tussen kopen en huren. Afhankelijk van het volkshuisvestingssysteem zullen de toegankelijkheid en de aantrekkelijkheid van de koop- en huursector verschillen.

Afbeelding 2.1 Het onderzoeksmodel



Volgens Saunders heeft de eigen woning een duidelijke meerwaarde boven de huurwoning en bestaat er daarom een natuurlijke voorkeur voor het eigen-woningbezit. Niet iedereen heeft echter de mogelijkheid om een woning te kopen; een deel van de huishoudens zal door beperkingen gedwongen zijn om een woning te huren. Deze beperkingen hangen samen met de financiële mogelijkheden van het huishouden, het volkshuisvestingssysteem en met economische en demografische omstandigheden. De meerwaarde van de eigen woning leidt voor degenen die wel in staat waren om een woning te kopen tot financiële en ontologische voordelen (consequenties). Bovendien draagt het bij aan verandering van de klasseverhoudingen in een samenleving; er ontstaan 'housing classes'. Afbeelding 2.1 geeft de benadering van Saunders met grijze pijlen weer.
De belangrijkste kritiek op de theorie van Saunders is dat de voordelen van de eigen woning niet voor iedereen in dezelfde mate tot uitdrukking zullen komen aangezien er sprake is van een differentiatie binnen de koopsector. Een tweede punt van kritiek betreft de context van de eigenaar-bewoner. De voordelen (consequenties) van het eigen-woningbezit hangen samen met de volkshuisvestingscontext en met het economisch klimaat. Volgens de critici is de voorkeur voor een eigendomsvorm daardoor ook afhankelijk van de volkshuisvestingscontext. Deze kritiek wordt in afbeelding 2.1 weergegeven door zwarte pijlen. Bovendien laat afbeelding 2.1 twee zaken zien die vele critici ontkennen: de natuurlijke voorkeur voor de eigen woning en het ontstaan van 'housing classes'.
Hoofdstuk 3 presenteert een vergelijking van een aantal Westerse landen waar de hiervoor genoemde factoren een rol spelen. Hierbij ligt de nadruk op de verschillende volkshuisvestingssystemen in landen die qua welvaart enigszins vergelijkbaar zijn. Door middel van een systematische beschrijving van de actoren op de woningmarkt en het beleid zullen we proberen een verklaring te vinden voor de verschillen tussen landen.
Vervolgens geeft hoofdstuk 4 een overzicht van de invloed van deze factoren in Nederland en de veranderingen daarin vanaf de Tweede Wereldoorlog. Hierbij komen naast het volkshuisvestingssysteem ook de economische en demografische ontwikkelingen nadrukkelijk aan de orde.
In hoofdstuk 5 wordt de samenhang tussen individuele omstandigheden en de keuze tussen kopen en huren uitgewerkt.

Afbeelding 2.2 tenslotte geeft een overzicht van de invalshoeken, verklarende factoren en de parameters die van invloed zijn in de genoemde onderzoeken en in de loop van dit onderzoek mogelijk een rol spelen.

Afbeelding 2.2 Factoren die de keuze tussen kopen en huren bepalen vanuit verschillende invalshoeken

Invalshoek/theorie	Verklarende factor	Relevante variabelen
Cultureel bepaalde voorkeuren	voorkeur voor het eigen-woningbezit	sociaal-economische positie, beroepsgroep, nationaliteit
Economische theorie (vraag)	nutsoptimalisatie	(permanent) inkomen, relatieve prijsverhouding (overheidsbeleid, marktomstandigheden)
Kritiek op economische theorie	huishoudensbeperkingen woningmarktbeperkingen	inkomen, ras, sexe, marktsegment, gemeentegrootte, urbanisatiegraad
Mobiliteit	fase in levenscyclus en arbeidsmarktpositie	leeftijd hoofd huishouden, huishoudensgrootte, huishoudenstype, burgerlijke staat, inkomen, aantal inkomenstrekkers, opleiding
Systeembenadering (housing provision en beleidsgerichte benadering)	het functioneren van het volkshuisvestingssysteem	beleidsdoelen, instrumentering van subsidie-, fiscaal en garantiebeleid, beleid van bouwers, verhuurders en hypotheekverstrekkers
Vraagbenadering	mogelijkheden om te kopen	inkomensontwikkeling, inflatie, koopprijzen, huurprijzen, hypotheekrente

3

EIGEN-WONINGBEZIT ONDER LAGE-INKOMENSGROEPEN IN INTERNATIONAAL PERSPECTIEF

3.1 Inleiding

Op het niveau van het individuele huishouden blijkt het inkomen vaak een redelijke indicator te zijn voor de eigendomsverhouding van de woning van het desbetreffende huishouden: hoe hoger het inkomen, des te groter de kans dat het huishouden een koopwoning bewoont. Bovendien blijkt de inkomensgroei in een land een belangrijke verklarende factor te zijn voor de groei van het eigen-woningbezit. Om het verschil in de groei en omvang van de eigen-woningsector tussen verschillende landen te verklaren, kan het nationaal inkomen echter geen goede diensten bewijzen (Oxley, 1988). Een hoger gemiddeld inkomen gaat dus niet automatisch samen met een grotere koopsector. Bevindingen van Matznetter (1994), die de omvang van de koopsector voor vijftien Westerse landen vergelijkt, wijzen juist in de tegenovergestelde richting: naarmate het bruto nationaal product hoger is, is het aandeel van de koopsector in een land kleiner. Schmidt (1989) komt in een vergelijkend onderzoek tussen achttien Westerse landen tot de conclusie dat de verschillen in de omvang van eigendomssectoren op de woningmarkt niet verklaard kunnen worden uit economische en ook niet uit demografische factoren. Er moeten dus andere oorzaken voor deze verschillen zijn aan te wijzen.
In dit hoofdstuk zoeken we een verklaring in (bepaalde elementen van) het volkshuisvestingssysteem in een land. De centrale vraag luidt:

> Hoe heeft het aandeel van de lage-inkomensgroepen in de koopsector in verschillende landen zich ontwikkeld en welke oorzaken zijn hiervoor aan te wijzen?

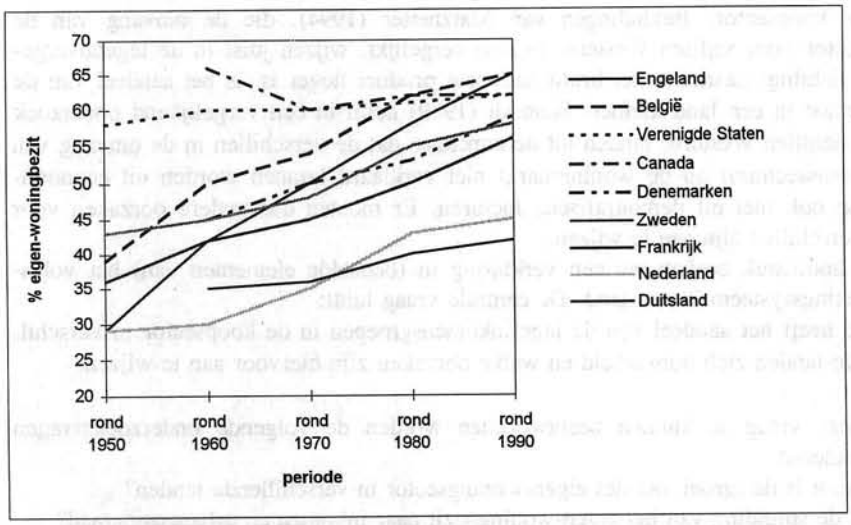
Om deze vraag te kunnen beantwoorden worden de volgende onderzoeksvragen geformuleerd:
Hoe groot is de (groei van de) eigen-woningsector in verschillende landen?
Hoe is de spreiding van het eigen-woningbezit naar inkomen en urbanisatiegraad?
Welke factoren zijn aan te wijzen voor de verschillen in groei en omvang van de koopsector, met name voor de lage-inkomensgroepen?
Welke consequenties heeft de groei van de koopsector voor het aandeel van de lage-inkomensgroepen dat in de koopsector is vertegenwoordigd?

Aan de hand van literatuur over vergelijkingen van volkshuisvestingssystemen, proberen we een antwoord te vinden op deze vragen. Door deze werkwijze zal het niet mogelijk zijn voor alle landen dezelfde gegevens te verzamelen.

3.2 De ontwikkeling van de koopsector in een aantal landen

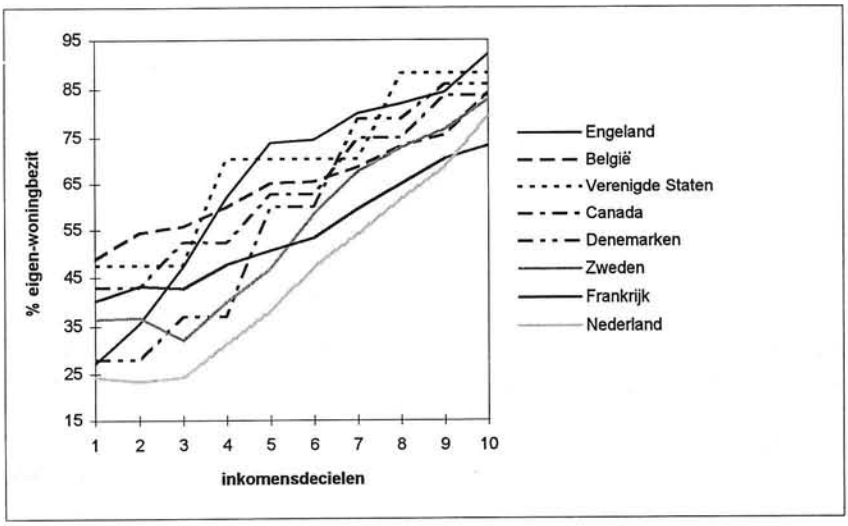
We vergelijken de ontwikkeling van het eigen-woningbezit in Nederland met zes andere Noordwest-Europese landen en met Canada en de Verenigde Staten; landen die qua welvaart met Nederland te vergelijken zijn, maar qua eigen-woningbezit meer of minder grote verschillen vertonen.
In vrijwel alle ons omringende landen was in de afgelopen decennia sprake van een toename van het eigen-woningbezit. Deze groei is echter in het ene land onstuimiger verlopen dan in het andere (zie afbeelding 3.1). Engeland spant op dit gebied de kroon; van een aandeel van 29% in 1950 groeide het aandeel van de koopsector uit tot 65% in 1990. Maar ook in België, Denemarken en Frankrijk neemt de koopsector steeds grotere vormen aan. Zweden, Duitsland en Nederland kenmerken zich

Afbeelding 3.1 Ontwikkeling van de omvang van de koopsector in een aantal Westerse landen, circa 1950 tot circa 1990



* inclusief coöperatieve sector.
Bron: Haffner 1992; Lundqvist, 1992; Van der Heijden en Boelhouwer, 1993, Brink 1991 (eigen bewerking).

Afbeelding 3.2 Het aandeel eigenaar-bewoners naar inkomen in een aantal Westerse landen, in de jaren tachtig



Bron: Menkveld, 1993; Hulchanski en Drover, 1987; Karn en Wolman, 1992 (eigen bewerking).
* inclusief coöperatieve sector.

door een relatief gering toegenomen koopsector. Wanneer echter de coöperatieve sector in Zweden, die veel kenmerken van de koopsector vertoont, ook tot het eigen-woningbezit wordt gerekend, bedraagt het aandeel 55%. In de Verenigde Staten en Canada kent de koopsector al veel langer een grote omvang. Al sinds de Tweede Wereldoorlog omvat de koopsector hier ongeveer 60% van de totale woningvoorraad.

Afbeelding 3.2 laat de verdeling van eigen-woningbezit naar inkomen voor zes landen zien (Menkveld, 1993). Allereerst blijkt dat voor alle landen sprake is van een positief verband tussen inkomen en eigendomsquote. Alleen Zweden geeft tussen het tweede en derde deciel een lichte daling te zien. De helling van de oplopende lijn in de figuur is echter niet voor alle landen gelijk. België en Frankrijk laten een relatief vlakke lijn zien, wat duidt op een relatief gelijkmatige spreiding van het woningbezit over de inkomensdecielen. Nederland en Zweden laten voor de laagste decielen een regelmatig lage quote zien, terwijl er vanaf het vijfde deciel sprake is van een sterke toename van de eigendomsquote. Canada en de Verenigde Staten lijken -helaas zijn voor deze landen geen gegevens per deciel beschikbaar- op een hoger niveau een vergelijkbare spreiding naar inkomen te vertonen. Denemarken laat rond het vijfde en zesde deciel grote sprongen zien. Engeland laat voor de bovenste decielen een gelijkmatige verdeling zien, ook in het vierde deciel is het eigen-woningbezit goed vertegenwoordigd. De laagste-inkomensgroepen in dit land delen relatief weinig in de groei van het woningbezit.

Tabel 3.1 Verdeling van het eigen-woningbezit over stedelijke en landelijke gebieden, in vijf landen

	% koopwoningen in stedelijk gebied	% koopwoningen in landelijk gebied
Verenigde Staten	59	82
Canada	56	84
Frankrijk	42	67
Duitsland	30	51
Zweden	23	46

Bron: Boleat, 1985 (eigen bewerking).

Hieruit blijkt dat een grotere koopsector niet automatisch samengaat met een evenredig aandeel lage-inkomensgroepen in de koopsector. In Denemarken, een land met een omvangrijke koopsector, blijft het aandeel lage inkomens in de koopsector achter.

Matznetter (1994) laat zien dat er een zekere samenhang te bespeuren valt tussen het aandeel van de bevolking dat in steden woont en de omvang van de koopsector. De meest stedelijke landen kenmerken zich door een geringe omvang van de koopsector en de minst stedelijke door een omvangrijke koopsector. De mate van stedelijkheid wordt wel gebruikt als proxy voor de mate waarin een land geïndustrialiseerd is (Donnison, 1967; Ball et al., 1988). In matig ontwikkelde industriële samenlevingen voert men volgens Donnison een marginaal volkshuisvestingsbeleid, geconcentreerd op de zwaksten in de maatschappij. Naarmate de industriële opbouw vordert, geeft men het volkshuisvestingsbeleid meer op basis van een institutionele benadering vorm. De overheid richt zich zowel op de productie als op de verdeling en het beheer van de woningvoorraad met als doel het algemene huisvestingsniveau te verhogen.

Volgens Ball et al. (1988) vormt de urbanisatiegraad direct na de Tweede Wereldoorlog enigszins een verklaring voor verschillen in de omvang van de koopsector. Landen met een groot aandeel landelijke gebieden als Canada en de Verenigde Staten kennen een grote koopsector en Groot Brittannië dat in grote mate geïndustrialiseerd is, kenmerkt zich door een zeer beperkte koopsector. In de daarop volgende periode ontstaan er echter verschillen die een andere oorzaak kennen (Ball et al., 1988).

In landen als Duitsland, Nederland, Denemarken, België en Groot Brittannië met een vergelijkbare mate van verstedelijking is de omvang van de koopsector verre van vergelijkbaar. Er zijn dus andere invalshoeken nodig om deze verschillen te kunnen verklaren. Bovendien laat Boleat (1985) zien dat de omvang van de koopsector op het platteland doorgaans veel groter is dan in de steden maar dat er tussen steden in verschillende landen grote verschillen bestaan (zie tabel 3.1). Het aandeel eigen woningen in steden in de Verenigde Staten is toch nog twee keer zo groot als in Duitse steden.

3.3 De rol van de overheid in het volkshuisvestingssysteem

Om de verschillen tussen de landen te verklaren wordt het volkshuisvestingssysteem in de verschillende landen bestudeerd. Allereerst gaan we na welke rol de overheid en het particulier initiatief daarbij spelen. De mate waarin een overheid zich bemoeit met de volkshuisvesting levert mogelijk een bijdrage aan de verklaring van de verschillen. In het ene land beperkt de rol van de overheid zich tot het corrigeren van de markt, terwijl in een ander land volkshuisvesting wordt gezien als een onderdeel van de welvaartsstaat. Schmidt (1989) laat zien dat er een verband bestaat tussen de uitgaven voor de welvaartsstaat en de omvang van de koopsector. Naarmate de uitgaven hoger zijn, is de omvang van de koopsector geringer.

3.3.1 Motieven om de eigen-woningsector te stimuleren

Het stimuleren van het eigen-woningbezit in westerse landen wordt volgens Kemeny (1981) ingegeven door een streven naar welvaart. Van oudsher zijn het de hogere-inkomensgroepen die over een eigen woning beschikken, terwijl de lagere-inkomensgroepen het vooral met een huurwoning moeten doen. Een toename van het aantal koopwoningen zou dus beschouwd kunnen worden als een afspiegeling van een welvaartstoename. In de Verenigde Staten wordt de eigen woning bestempeld als the American dream. Het bezitten van een woning associeert men met succesvol zijn in de maatschappij (Rohe en Stegman, 1993).

Allereerst gaan wij na welke motieven de overheden zelf aanvoeren om het eigen-woningbezit te stimuleren. Niet zelden is er sprake van ideologische motieven die verwijzen naar een goed gezinsleven en vrijheid van de burger. Dergelijke motieven worden doorgaans aangehaald in conservatieve en liberale kringen. Een goed voorbeeld hiervan vormen de motieven van de Britse overheid die stimulering van het eigen-woningbezit zeer hoog in het vaandel voert. Eigen-woningbezit wordt door de Britse regering geschetst als de meest ideale eigendomsverhouding bij woningen. Volgens het British Government White Paper on Housing (1971) bevredigt het een diep en natuurlijk verlangen van het hoofd van het huishouden om het huis van hem en zijn familie in eigendom te hebben. Het geeft hem de grootste zekerheid tegen verlies van het huis. Wanneer het huis wordt betaald met een hypotheek, kan het huishouden langzaam maar zeker een kapitaal opbouwen (Kemeny, 1981). In België kan de nadruk op stimulering van het eigen-woningbezit worden teruggevoerd op de Rooms-katholieke traditie. De sociale leer van de katholieke kerk benadert wonen als een essentieel aspect van het gezinsleven. Een goed eigen (eengezins)huis biedt de beste mogelijkheden voor de ontwikkeling van het gezinsleven en het individuele welzijn van de gezinsleden (Goossens, 1982). Ook in Nederland, in de jaren vijftig, was het bevorderen van het gezinsleven een motief om het eigen-woningbezit te stimuleren (Siraa, 1983).

Naast het positieve effect voor individuele huishoudens worden motieven aangehaald die nadrukkelijk betrekking hebben op de maatschappelijke voordelen van het eigen-woningbezit. In Frankrijk zag men, voor de Tweede Wereldoorlog, het moraliseren en stabiliseren van de arbeiders als motief om het eigen-woningbezit te stimuleren. Een eigen woning zou ertoe moeten leiden dat de arbeider thuisblijft en zijn tijd niet

verspilt aan drinken en politieke discussies (Boucher, 1988). In Nederland worden het bevorderen van de spaarzin en het verhogen van het woonpeil aangehaald als motieven om het eigen-woningbezit te stimuleren (Werkgroep Eigen-woningbezit, 1956).
Een ander motief om de koopsector (gedeeltelijk) te stimuleren is de bewoner met een laag inkomen een vrije keuze tussen kopen en huren te geven. Deze benadering vindt vooral weerklank in sociaal-democratische kringen. Dit motief speelt een belangrijke rol in Zweden en sinds de jaren zeventig ook in Nederland.
Ten slotte blijkt dat het stimuleren van het eigen-woningbezit vaak, niet toevallig, samengaat met een streven naar een marktgerichte volkshuisvesting en een (financiële) terugtrekking van de overheid. De eigen woning wordt wel gezien als symbool voor een marktgerichte volkshuisvesting. Wellicht vormt dit streven naar andere verhoudingen binnen de volkshuisvesting het belangrijkste motief om het eigen-woningbezit te stimuleren.

3.3.2 Prioriteiten in het overheidsbeleid

Voor de negen betreffende landen schetsen we de hoofdlijnen van het volkshuisvestingsbeleid en daarbinnen het sectorbeleid.

Duitsland
In Duitsland werd na de Tweede Wereldoorlog het woningtekort ingelopen doordat een beroep werd gedaan op de particuliere sector. Subsidies voor sociale woningbouw werden niet langer uitsluitend verstrekt aan non-profit instellingen. Aan het einde van de jaren vijftig verschoof binnen het beleid het accent van de huur- naar de koopsector en subsidies werden met name gericht op de lage-inkomensgroepen. In de nationale woningbouwwetten werd nadrukkelijk prioriteit toegekend aan het eigen-woningbezit. De deelstaten weigerden echter hieraan mee te werken aangezien dit volgens hen niet aansloot bij de lokale behoeften (Haffner, 1992a). In het stimuleringsbeleid werd een belangrijke rol toegekend aan de vrije werking van de markt. Voor Duitsland, waar het particulier initiatief in de huursector al langer een belangrijke rol speelt, betekent dit vooral een verschuiving van subsidies naar fiscale instrumenten. Daarnaast wordt de regelgeving ten aanzien van de verkoop van huurwoningen versoepeld. Het stagneren van de bouwproductie aan het einde van de jaren tachtig heeft echter geleid tot een verhoging van het gesubsidieerde bouwprogramma. Waar in andere landen het streven naar een vrije markt samengaat met een groei van de koopsector en een beperkte rol voor de particuliere huursector, blijft de groei van de koopsector beperkt en floreert de particuliere huurwoningmarkt.

Nederland
In Nederland lag na de Tweede Wereldoorlog de nadruk op het bouwen van sociale huurwoningen. De dominante rol van de overheid bij de volkshuisvesting werd als tijdelijk beschouwd. In de jaren vijftig werd gestart met de stimulering van het eigen-woningbezit; de voordelen voor bewoners en de economie vormden de motivatie voor dit beleid. Naast het streven naar een uitbreiding van de koopsector werd volop steun gegeven aan de bouw van sociale-huurwoningen. De sociale

huursector kende in vergelijking met veel andere landen een brede doelgroep. In de jaren zeventig komt er aandacht voor de stimulering van het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen; de regering vond dat in beginsel iedereen een vrije keuze tussen kopen en huren moet hebben. Toen de koopwoningmarkt in het begin van de jaren tachtig instortte, werd de bouw van sociale-huurwoningen sterk opgevoerd. Vanaf 1989 streeft de overheid ernaar zich voor een deel terug te trekken uit de volkshuisvesting. Het stimuleren van het eigen-woningbezit heeft een belangrijke plaats in dit beleid. Dit geeft men niet zozeer vorm door het vergroten van de (financiële) steun aan de koopsector, maar meer door het verminderen van de (financiële) steun aan de huursector.

Zweden

Een omvangrijke overheidsbemoeienis met de Zweedse volkshuisvesting werd ingegeven door de woningtekorten, grondspeculatie en woonsituaties die voor verbetering vatbaar waren. In 1964 werd een tien-jarenplan (het één miljoen woningen programma) opgesteld om het woningtekort weg te werken. De produktie werd met name door gemeentelijke woningcorporaties en coöperaties ter hand genomen. Vanaf 1975 is gekozen voor een gelijke overheidsondersteuning voor de verschillende eigendomssectoren en keuzevrijheid voor huishoudens ten aanzien van hun woonsituatie. Evenals in Nederland had men voor de sociale huursector een brede doelgroep voor ogen. Het eigendomsneutrale subsidiebeleid bleef uitgangspunt, ook in tijden van verdergaande bezuinigingen. De eigendomsverhouding in Zweden is sterk gekoppeld aan het woningtype. Bijna alle koopwoningen zijn eengezinswoningen en het overgrote merendeel van de woningen in de huursector en de coöperatieve sector zijn meergezinswoningen (Boelhouwer en Van der Heijden, 1992).
Begin jaren negentig vindt, met het aantreden van een conservatieve regering een spectaculaire omslag plaats in het Zweedse volkshuisvestingsbeleid. Er komt een einde aan het eigendomsneutrale beleid en men gaat de verkoop van huurwoningen stimuleren (Teeland en Siksiö, 1993).

Frankrijk

Ook Frankrijk zette ter bestrijding van de woningnood overheidsmiddelen in. Er ontstond een brede publieke sector en een gemengde sector gefinancierd door publieke en private fondsen ten einde huur- en koopwoningen te bouwen. Het terugdringen van de overheidsbemoeienis in het begin van de jaren zestig ging gepaard met een beleidsmatige nadruk op de stimulering van het eigen-woningbezit vanuit zowel ideologische als financiële overwegingen (Boucher, 1988). Voor lage-inkomensgroepen werden speciale leningsfaciliteiten ontwikkeld. Vanaf 1975 ligt de nadruk op het creëren van een vrije woningmarkt en vormen het vergroten van het aandeel eigenaar-bewoners, een verhoging van de huren en het inzetten van specifieke subsidies voor lage-inkomensgroepen belangrijke beleidsthema's. De economische crisis in de jaren tachtig leidde tot een toename van de vraag naar goedkope huurwoningen. De overheid reageerde hierop met een toename van de steun aan de sociale huursector. Sinds 1985 neemt de verkoop van sociale-huurwoningen toe door een verruiming van de regelgeving (Boelhouwer en Van der Heijden, 1992).

Denemarken
Na de Tweede Wereldoorlog stonden het garanderen van de woningproductie en het waarborgen van een goede huisvesting voor lage-inkomensgroepen centraal in het Deense volkshuisvestingsbeleid. In de jaren vijftig werden de hoge overheidsuitgaven die met dit beleid gemoeid waren ter discussie gesteld. Dit had een afname van de produktie van sociale huurwoningen tot gevolg. Vanaf 1966 streeft men nadrukkelijk naar een geliberaliseerde en ongesubsidieerde woningmarkt. De groei van de eigenwoningsector werd met name door fiscale maatregelen gestimuleerd. De verkoop van particuliere huurwoningen en het niet toekennen van subsidies aan deze sector valt terug te voeren op de mening van de sociaal-democraten die het immoreel vinden winst te maken op de woning van een ander. Veel verkochte woningen zijn in de coöperatieve sector terechtgekomen. Deze sector wordt sinds de jaren tachtig gesubsidieerd. Onder druk van de recessie die met name gevolgen had voor de koopwoningmarkt, voerde men de produktie van sociale huurwoningen aan het begin van de jaren tachtig op. De bezuinigingen in 1986 zorgden voor een verslechtering van financieringscondities en belastingfaciliteiten voor eigenaar-bewoners (Boelhouwer en Van der Heijden, 1992).

Verenigde Staten
De Verenigde Staten kenmerken zich, in vergelijking met de Europese landen, door een beperkte rol van de overheid. De woningmarkt in de Verenigde Staten is een vrije markt bij uitstek. De eigen-woningsector wordt sinds de Tweede Wereldoorlog met name door het fiscale beleid bevorderd en door steun aan spaarinstellingen ('thrift institutions') die grotendeels verantwoordelijk zijn voor de hypotheekverschaffing. Voor de lage-inkomensgroepen waren er, in beperkte mate, hypotheeksubsidies. Daarnaast worden fiscale middelen ingezet om particulieren te stimuleren om huurwoningen voor lage-inkomensgroepen te bouwen. In 1981 met de introductie van de Economic Recovery Tax Act werd de fiscale steun aan verhuurders verhoogd, ook voor de sociale verhuurders (Adams, 1987). De rol van de sociale huursector is marginaal; deze sector omvat eind jaren 70 nog geen 2% van de woningvoorraad in de Verenigde Staten (Lundqvist, 1986). In 1981 wordt er een punt gezet achter de speciale positie van de spaarinstellingen en ligt het accent op zelfregulering. Reagan's Commission on Housing omarmde bovendien de nieuwe vormen van eigen-woningbezit (mobile homes en condominiums). Deze nieuwe vormen maken eigen-woningbezit mogelijk voor een groep voor wie dat voorheen niet bereikbaar was. Nog steeds zijn er beperkte programma's die gericht zijn op het bereikbaar maken van eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen, zoals het HOPE-program (Home ownership and Opportunity for People Everywhere) (Rohe en Stegman, 1993).

Canada
Direct na de Tweede Wereldoorlog werden de woningen die in de oorlog door de overheid waren gebouwd verkocht. In de National Housing Act lag de nadruk op het toegankelijk maken van de koopsector en het stimuleren van de bouw van particuliere huurwoningen (Hulchanski en Drover, 1987). Belangrijkste doelstelling van het

volkshuisvestingsbeleid na de Tweede Wereldoorlog in Canada was het stimuleren van de werkgelegenheid in de bouw (Brink, 1991). Het in 1964 geïntroduceerde sociale woningbouwprogramma was nadrukkelijk bedoeld als aanvulling op en niet als vervanging van de particuliere huursector. Doelgroep voor deze woningen waren de 'worthy poor' (ouderen en eenoudergezinnen). In 1974 kreeg de sociale huursector een bredere doelgroep en werd de coöperatieve sector geïntroduceerd. Vanaf de recessie in 1984 verminderen de subsidies aan de sociale huursector. De overheid geeft vooral (fiscale) steun aan de eigen-woningsector en de particuliere huursector (Hulchanski en Drover, 1987).

België
In België werd al direct naar de Tweede Wereldoorlog een belangrijke rol toegekend aan het eigen-woningbezit. Volgens Goossens (1982) kan de nadruk op het eigen-woningbezit worden teruggevoerd op de Rooms-katholieke traditie. In deze traditie speelt het (eigen) huis een belangrijke rol in de ontwikkeling van het gezinsleven. Tijdens de crisis in de jaren zeventig bleek de aanschaf van een eigen-woning voor veel huishoudens niet langer haalbaar. Als reactie hierop heeft de overheid de produktie in de van oudsher geringe sociale huursector verhoogd. Budgettaire problemen hebben ertoe geleid dat deze opleving van de sociale huursector van korte duur was. Vervolgens werd de sterke nadruk op het particulier initiatief in ere hersteld evenals de beleidsmatige nadruk op het bevorderen van het eigen-woningbezit. Dit heeft geleid tot een afname van het aantal sociale-huurwoningen (Boelhouwer en Van der Heijden, 1992).

Engeland
In Engeland lag, direct na de Tweede Wereldoorlog, de nadruk op de bouw van sociale-huurwoningen door gemeenten. Aan het eind van de jaren vijftig verschoof de nadruk naar het eigen-woningbezit. Hierbij werden de voordelen van de eigen-woning voor individuele huishoudens benadrukt. De financieringsmogelijkheden voor bewoner-eigenaars werden verbeterd, de steun voor de bouw van sociale-huurwoningen werd verminderd en gemeenten werd aangemoedigd om sociale-huurwoningen te verkopen. Vanaf de jaren tachtig staat het realiseren van een vrije woningmarkt centraal in het volkshuisvestingsbeleid en vormen de privatisering van de huursector en de bevordering van het eigen-woningbezit belangrijke doelen in dit beleid. Sinds de invoering van het 'right to buy' in 1980 overtreft de verkoop van sociale-huurwoningen de nieuwbouwproductie in deze sector. Bovendien heeft men in Engeland aan iedere eigendomssector een functie toegekend. De eigen-woningsector wordt gezien als doorsnee, voor huishoudens die niet kunnen of willen kopen is er de particuliere huursector en voor bijzondere groepen (ouderen, gehandicapten) is er de sociale huursector (Boelhouwer en Van der Heijden, 1992).

3.3.3 Conclusies
Uit tabel 3.2 blijkt dat het stimuleren van het eigen-woningbezit in alle landen, waar sprake is van een stimuleringsbeleid, kan worden teruggevoerd op een combinatie van voordelen voor huishoudens, de samenleving en het streven naar liberalisering

Tabel 3.2 Het overheidsbeleid ten aanzien van de koopsector in negen landen sinds de Tweede Wereldoorlog; motivatie en aanvang stimuleringsbeleid

	% eigen-woning-bezit 1990	motivatie	aanvang	steun huursector
Duitsland	42	ideologisch, markt	jaren 50	beperkt
Nederland	45	ideologisch, markt	jaren 60	groot
Zweden	55	markt	jaren 90	groot
Frankrijk	56	ideologisch, markt	jaren 60	beperkt
Denemarken	59	ideologisch*, markt	jaren 60	beperkt
Verenigde Staten	62	sterk ideologisch, markt	sinds WOII	zeer beperkt
Canada	62	ideologisch, markt	sinds WOII	zeer beperkt
België	65	sterk ideologisch, markt	sinds WOII	zeer beperkt
Engeland	65	sterk ideologisch, markt	jaren 50	beperkt

* met name gericht tegen de particuliere huursector.

van de volkshuisvesting. De Verenigde Staten, Engeland en België, landen met een omvangrijke koopsector, benadrukken de ideologische motieven het sterkst. Zweden is het enige land dat tot de jaren 90 nadrukkelijk een eigendomsneutraal beleid voerde.

Voorts blijkt dat in België, tezamen met de Verenigde Staten en Canada, al sinds de Tweede Wereldoorlog binnen het volkshuisvestingsbeleid het accent wordt gelegd op de koopsector, gecombineerd met een beperkte steun aan de huursector. In Frankrijk, Engeland, Duitsland, Denemarken en Nederland kreeg de meer of minder nadrukkelijke stimulering van de koopsector in de jaren vijftig en zestig een plaats binnen het volkshuisvestingsbeleid. De keuze voor de koopsector is in Nederland echter minder nadrukkelijk: de sociale huursector werd tot het einde van de jaren tachtig financieel fors ondersteund.

3.4 De beschikbaarheid van koopwoningen

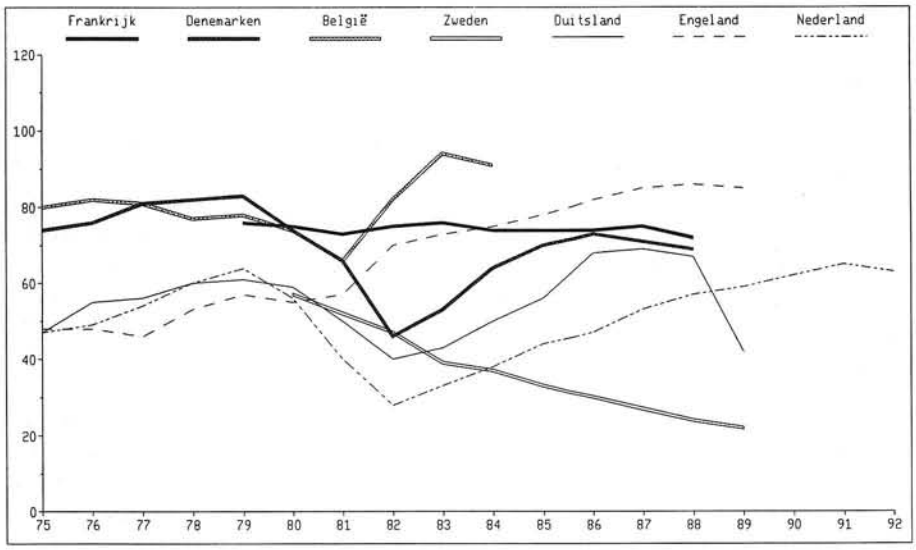
De mate waarin lage-inkomensgroepen kunnen toetreden tot de koopwoningmarkt wordt allereerst bepaald door het aanbod van geschikte woningen. Het aanbod wordt in deze paragraaf onderverdeeld in drie segmenten: nieuwbouw, te verkopen huurwoningen en koopwoningen uit de voorraad. Voor deze drie sectoren brengen we de betekenis voor lage-inkomensgroepen in kaart.

3.4.1 Nieuwbouw

Het achterblijven van de koopsector in een aantal landen kan voor een groot deel worden toegeschreven aan het relatief geringe aandeel koopwoningen in de nieuw-

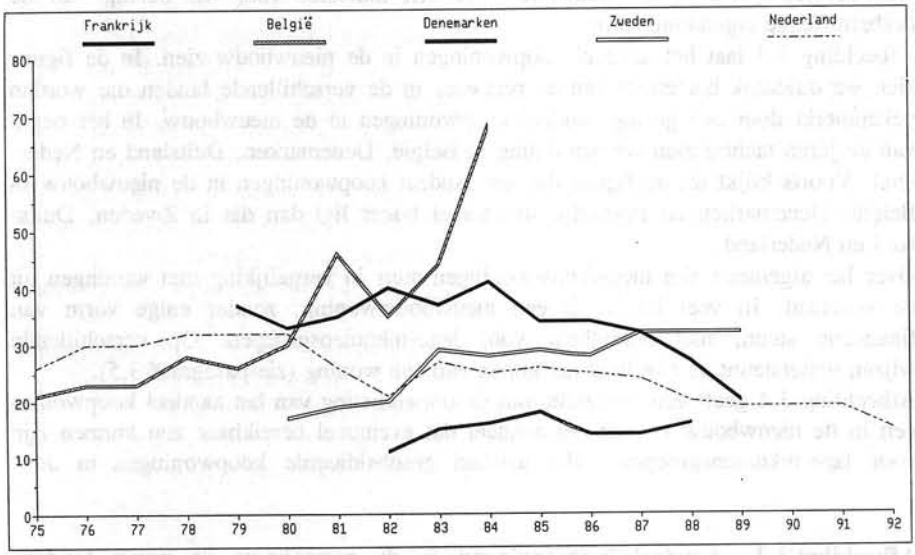
bouw. Oxley (1988) benadrukt het belang van de politieke steun voor de sociale huursector in Nederland en Zweden. Ball et al. (1988) ziet het aandeel van een eigendomscategorie in de nieuwbouw als een indicator voor het belang van de desbetreffende eigendomsvorm.
Afbeelding 3.3 laat het aandeel koopwoningen in de nieuwbouw zien. In de figuur zien we duidelijk het effect van de recessies in de verschillende landen die worden gekenmerkt door een gering aandeel koopwoningen in de nieuwbouw. In het begin van de jaren tachtig zien we een daling in België, Denemarken, Duitsland en Nederland. Voorts blijkt uit de figuur dat het aandeel koopwoningen in de nieuwbouw in België, Denemarken en Frankrijk structureel hoger ligt dan dat in Zweden, Duitsland en Nederland.
Over het algemeen zijn nieuwbouwwoningen duur in vergelijking met woningen uit de voorraad. In veel landen is een nieuwbouwwoning, zonder enige vorm van financiële steun, niet bereikbaar voor lage-inkomensgroepen. Op verschillende wijzen ondersteunt de overheid het kopen van een woning (zie paragraaf 3.5).
Afbeelding 3.4 geeft een overzicht van de ontwikkeling van het aandeel koopwoningen in de nieuwbouw en van het aandeel dat eventueel bereikbaar zou kunnen zijn voor lage-inkomensgroepen. Het aandeel gesubsidieerde koopwoningen in de

Afbeelding 3.3 Aandeel koopwoningen in de nieuwbouw in zeven landen, 1975-1992



Bron: Boelhouwer en Van der Heijden, 1992, Menkveld, 1993 (eigen bewerking).

Afbeelding 3.6 Aandeel voor lage-inkomensgroepen bereikbare koopwoningen in de nieuwbouw, in vijf landen 1975-1992



Bron: Boelhouwer en Van der Heijden, 1992, Menkveld, 1993 (eigen bewerking).
Frankrijk: PAP-woningen
België: subsidies particuliere sector
Nederland: premie A
Denemarken: coöperatieve sector
Zweden: coöperatieve sector

nieuwbouw in België, Nederland, Zweden en Frankrijk is relatief hoog. Voor Nederland en Zweden betekent dit, gezien het relatief geringe totale aandeel koopwoningen in de nieuwbouw (zie afbeelding 3.3), dat een groot deel van de koopwoningen uit gesubsidieerde koopwoningen bestaat. Engeland subsidieert de nieuwbouw niet; het 'right to buy' wordt ingezet als instrument om de eigen woning bereikbaar te maken voor lage-inkomensgroepen. In Denemarken zijn de subsidies beperkt vanwege de nadruk op fiscale middelen om het eigen-woningbezit te stimuleren.

Verder is de structuur van de bouwmarkt van belang. Afhankelijk van de omstandigheden zal het voor projectontwikkelaars aantrekkelijker zijn om koop- dan wel huurwoningen te bouwen. Het verschil tussen deze twee zit in het karakter van de investering. Bij koopwoningen gaat het om een korte-termijninvestering en bij huurwoningen om een lange-termijninvestering. Belegger-ontwikkelaars, zoals de pensioenfondsen in Nederland, zijn met name geïnteresseerd in lange-termijninvesteringen.

Op de markt in de Verenigde Staten en Engeland opereren de speculatieve bouwers die zowel bouwen als verkopen. Naast bouwers zijn ook grondbezitters en in de Verenigde Staten hypotheekbanken actief. Het gaat in beide landen om grote bedrijven die een aanzienlijk deel van de markt in handen hebben. Daarnaast zijn er in betere tijden nog kleinere projectontwikkelaars actief; in slechte tijden zoeken zij hun heil elders. In de Verenigde Staten bestaat bovendien de industriële produktie van de zogenaamde 'mobile homes'. Deze worden door speciale mobile home dealers verkocht en de koper plaatst zijn woning op een speciaal daarvoor gehuurd terrein. Deze mobiele huizen vallen niet onder de bouwregulering en hebben een relatief lage kwaliteit en een lage prijs. Op het eerste gezicht lijken deze woningen dan ook geschikt voor kopers met een lager inkomen. Echter, voor de koper van een mobiel huis is geen gewone, maar alleen een veel duurdere hypotheek beschikbaar (Ball et al., 1988).
Tot slot is er de particuliere bouw voor eigen gebruik, doorgaans niet weggelegd voor lage-inkomensgroepen. Dit komt in alle landen voor, maar de Verenigde Staten, Canada, Duitsland en Frankrijk het meest (Ball et al., 1988; Barlow en Duncan, 1988). Deze 'woningen op maat' worden door de bouwers niet zelden beschouwd als woning voor het leven, zeker in Duitsland, waar de woningen enorm duur zijn (Ball et al., 1988).

3.4.2 Verkoop van huurwoningen

Verkoop van huurwoningen heeft op grote schaal plaatsgevonden. Met name de particuliere huursector is enorm geslonken. Harloe (1985) geeft een aantal redenen voor de inkrimping van de particuliere huursector in Engeland. Het investeren in huurwoningen is onaantrekkelijk vanwege de langzame circulatie van het geld; bovendien vergt dit investeringsgoed het nodige onderhoud. Twee belangrijke nadelen van deze sector zijn bovendien de huurprijsregulering en het slechte imago van de particuliere verhuurder. Oxley (1988) geeft aan dat een lage huur in verhouding tot de koopprijs voor verhuurders in Engeland reden was om tot verkoop over te gaan. Daarnaast werd de wetgeving de verkoop van flats in Engeland niet belemmerd door de wetgeving. In Engeland kan men geen absolute eigenaar zijn van een flat en mede-eigenaar van gemeenschappelijke delen, zoals in veel Europese landen en de Verenigde Staten, maar wordt men 'leaseholder'. Dit betekent dat geen juridische splitsing nodig is, maar dat de flats zondermeer 'verkocht' kunnen worden (Hamnett en Van Weesep, 1986).
In Nederland nam tijdens de hausse op de markt voor koopwoningen de verkoop van particuliere huurwoningen toe (Van der Schaar, 1987). De verkoop van flats was mogelijk sinds de invoering van de Appartementenwet in 1951, waarin de rechten en plichten van de eigenaars van appartementrechten zijn geregeld. Verder was de vraag naar appartementen groot vanwege de krapte op stedelijke woningmarkten en de stringente woonruimteverdelingsregels voor de huursector (Hamnett en Van Weesep, 1986).
Ook in de Verenigde Staten ontstond het omzetten van woningen als een spontaan marktverschijnsel. Een verandering in de belastingwetgeving, waardoor de verhuur van woningen minder winstgevend werd, stimuleerde dit verschijnsel. De verkoop

van huurflats kon bovendien op grote schaal plaatsvinden door de aanwezigheid van een juridisch kader sinds 1961 en de geringe huurbescherming; huurders werden gedwongen om hun woning te kopen of te vertrekken. Naar aanleiding van bewonersprotest is de huurbescherming verbeterd, de verbetering van de bescherming verschilt overigens van staat tot staat (Hamnett en Van Weesep, 1986). De verkoop van huurwoningen werd als positief beoordeeld door de door Reagan ingestelde 'Commission on Housing' en werd overgenomen als beleidsdoelstelling: een manier om het eigen-woningbezit te verspreiden onder brede lagen van de bevolking. Zij stelde daarom voor om de appartementsplitsingen soepeler te laten verlopen. Een speciale 'converter' kan woningen voordeliger (met belastingvoordeel) omzetten dan een individuele verhuurder (Lundqvist, 1986).
Evenals in de Verenigde Staten ligt ook in Duitsland het initiatief voor appartementsplitsing bij de verhuurder. De verkoop kwam pas enigszins op gang toen in 1977 de regelingen werden versoepeld om de eigen woning bereikbaar te maken voor brede lagen van de bevolking (Lundqvist, 1986). De verkoop bleef uiteindelijk beperkt omdat verhuurders vanwege een bevredigende rentabiliteit minder geneigd waren om te verkopen (Haffner, 1992).
Ook in Denemarken blijkt de regelgeving van belang. Wetswijzigingen die de verkoop van flatwoningen reguleerden, hebben geleid tot een toename van de verkoop van flats van 7.000 in 1970 tot meer dan 60.000 in 1977 (Lundqvist, 1986). De lage huur in verhouding tot de koopprijs stimuleerde deze toename (Oxley, 1988). Veel van de voormalige particuliere huurwoningen zijn in de coöperatieve sector terechtgekomen.
In Zweden was het tot het begin van de jaren negentig niet toegestaan om huurwoningen om te zetten in koopwoningen (Lundqvist, 1986). Sinds het aantreden van de conservatieve regering is hierin verandering gekomen en wordt de verkoop juist gestimuleerd. De verkoop van de voornamelijk meergezinshuurwoningen blijft beperkt (Teeland en Siksiö, 1993).
De verkoop van sociale-huurwoningen wordt voor een groot deel bepaald door het overheidsbeleid ten aanzien van de sociale huursector. Engeland stimuleert de verkoop van sociale-huurwoningen zeer krachtig met het Right to buy dat in 1980 werd ingevoerd. Hier ligt het initiatief tot omzetting bij de huurder. Het Right to buy houdt in dat de local authorities aan een verzoek van een huurder om te kopen moeten voldoen. Hierbij geldt de restrictie dat een huurder alleen zijn eigen woning kan kopen. De verkoop wordt ten zeerste bevorderd door middel van forse kortingen op de koopprijs (Lundqvist, 1986). De grote kortingen in combinatie met de verplichting van local authorities om aan de verzoeken van huurders te voldoen hebben geleid tot een aanzienlijke reductie van de sociale huursector.

Er zijn verschillende onderzoeken verricht naar de effecten van de verkoop van huurwoningen. Deze woningen uit de voorraad die over het algemeen goedkoper zijn dan nieuwbouwwoningen, kunnen interessant zijn voor de lage-inkomensgroepen. De vraag hierbij is in hoeverre lage-inkomensgroepen deze mogelijkheid (kunnen) benutten. In de Verenigde Staten zijn het met name de hogere-inkomensgroepen die huurwoningen kopen zodat de omzettingen ten goede komen aan mensen die toch al

goede mogelijkheden hadden om een woning te kopen (Lundqvist, 1986). De studies van Preston (1990) en Van Weesep (1986) naar de kenmerken van de bewoners van appartementen bevestigen deze bevindingen. Het zijn met name kleine huishoudens met een hoger inkomen die de condominiums kopen. Bovendien zijn het vaak de huishoudens met een beneden-gemiddeld inkomen die op korte termijn de gekochte woning weer verlaten (en terugkeren naar een huurwoning) (Preston, 1990). Ook in Duitsland blijkt dat de nieuwe 'Eigentumswoningen' terechtkomen bij huishoudens met een boven-gemiddeld inkomen (Lundqvist, 1986).
Bij de verkoop van sociale-huurwoningen in Engeland is de tendens dat de betere woningen verkocht worden aan de huishoudens uit de sociale middenklassen (Lundqvist, 1986). De lagere-inkomensgroepen zijn in toenemende mate aangewezen op de (sociale) huursector. Bovendien worden de beste woningen uit deze sector verkocht. Ook in Schotland blijkt dat de verkoop van sociale-huurwoningen leidt tot een uittocht van de sociaal-economisch sterkere huurders uit de sociale huursector (Williams et al., 1988).

3.4.3 Functie van de woningvoorraad

Zowel Ball et al. (1988) als Oxley (1988) wijzen op het onderscheid tussen nieuwe woningen en woningen in de voorraad. Het kopen van een tweedehands koopwoning is met name voor de starters op de markt van koopwoningen interessant. Een gedifferentieerde koopsector met goedkope segmenten maakt deze sector ook voor lage-inkomensgroepen toegankelijk. In de Verenigde Staten kennen we de zogenaamde mobile homes en in andere landen zoals Frankrijk, Engeland en Nederland vertegenwoordigen de oude woningen in de binnensteden deze goedkope deelmarkt (Ball et al., 1988). Een goedkopere voorraad koopwoningen vormt vooral voor mobiele huishoudens een mogelijkheid om een woning te kopen. Ook de hoogte van de afdrachten bij aanschaffing van een woning is hierbij van belang (zie paragraaf 3.6.3) De omzetcijfers van bestaande woningen als aandeel van de totale voorraad aan koopwoningen laten zien dat vooral de Verenigde Staten en Engeland hoog scoren (Köster en Mezler, 1979; Matznetter, 1994).
De betekenis van de voorraad hangt dus samen met de mobiliteit op de markt van koopwoningen. Een lage mobiliteit leidt tot een relatief beperkte betekenis van de voorraad. Dit betekent dat starters vooral op nieuwbouwwoningen zijn aangewezen. De lage mobiliteit in Duitsland wordt met name veroorzaakt door het feit dat de koopwoningen vaak duur zijn en worden bewoond door relatief oude, minder mobiele personen die lang hebben gespaard (Potter, 1990). De lage mobiliteit in de koopsector in België kan worden geweten aan de premies en belastingfaciliteiten bij de aanschaffing van een nieuwe woning en de relatief hoge lasten bij de aanschaffing van een bestaande woning (zie ook paragraaf 3.6.3) (Haffner, 1992b). In Engeland en Nederland is er sprake van 'unified markets' waarbij nieuwe en bestaande woningen met elkaar concurreren. De verschillende marktsegmenten staan door verhuizingen direct met elkaar in verbinding (Martens, 1985).
Niet alleen de markt voor koopwoningen is van belang. De vraag is ook in hoeverre de huurwoningen in een land kunnen concurreren met de koopwoningen. In Duitsland is het ontbreken van een goed alternatief in de huursector zelden een reden om

te kopen (Potter, 1990). Ook andere auteurs wijzen op het belang van het aanbod in de huursector. Wanneer deze sector aantrekkelijke alternatieven voor een koopwoning heeft te bieden zoals in Nederland, Zweden en Duitsland, zal de behoefte aan koopwoningen minder groot zijn dan in landen met een kleine, minder aantrekkelijke huursector zoals in de Verenigde Staten en Engeland. Het gaat er met andere woorden om of men de vraag naar een woning van een bepaalde kwaliteit ook in de huursector kan bevredigen. Ook Boelhouwer en Van der Heijden (1992) spreken van de verschillende functies die de huursector kan vervullen. In Duitsland, Frankrijk en Nederland bedient de particuliere huursector brede lagen van de bevolking en kenmerkt zich door een grote interne differentiatie. In België, Engeland, Denemarken en Zweden bestaat de particuliere huursector uit woningen van een lagere kwaliteit. Zij merken ook op dat de sociale huursector het best is uitgerust in landen waar particuliere instellingen de sociale-huurwoningen beheren (Nederland, België, Frankrijk en Duitsland). In Zweden blijkt dat er ondanks een eigendomsneutraal beleid waarin een vrije keuze tussen kopen en huren voorop staat, geen sprake is van een evenredige verdeling van het eigen-woningbezit over de inkomensgroepen (zie afb. 3.2). Dit hangt hoogstwaarschijnlijk samen met het feit dat eigendomsverhouding en woningtype in Zweden een sterke samenhang vertonen; voornamelijk grote eengezinswoningen in de koopsector en vooral kleinere meergezinswoningen in de huursector.

3.4.4 Conclusies

In landen waar de overheid een belangrijke rol speelt bij de nieuwbouw van woningen, met name in de sociale woningbouw, is de koopsector relatief gering (Nederland en Zweden). Wanneer we de coöperatieve sector ook tot de koopsector rekenen, blijkt Zweden gemiddeld te scoren en gaat deze redenering niet op. In landen waar de commerciële bouwers een nadrukkelijke rol spelen, is de koopsector groot (Verenigde Staten en Engeland).

In België en Frankrijk zien we dat een relatief hoog aandeel lage inkomens in de koopsector samengaat met de bouw van een grote hoeveelheid gesubsidieerde koopwoningen. Voor Nederland en Zweden gaat dit niet op; een relatief groot aandeel gesubsidieerde koopwoningen gaat samen met een gering aandeel lage-inkomensgroepen in de koopsector.

In alle landen staat de overheid de omzetting van huurwoningen in koopwoningen toe. In drie van de vijf landen waar men de verkoop van huurwoningen stimuleert (en financieel bevoordeelt), is de koopsector omvangrijk. In Duitsland bleef de verkoop van huurwoningen beperkt; het exploiteren van huurwoningen voor particuliere verhuurders blijft een rendabele activiteit, hoewel de verkoop de laatste tijd toeneemt. In Zweden waar pas zeer recent de verkoop van huurwoningen wordt gestimuleerd, blijft de verkoop beperkt vanwege de recessie en het karakter van de huursector (voornamelijk meergezinswoningen). Veelal blijken de hogere-inkomensgroepen een huurwoning te kopen en zijn het juist de nieuwe eigenaar-bewoners met een laag inkomen die op termijn terugkeren naar de huursector. Opmerkelijk is in dit verband de verdeling binnen de koopsector in Engeland, waar de midden-inkomensgroepen sinds het Right to buy goed in de koopsector vertegenwoordigd zijn.

Verder spelen de kwaliteit en de prijs van de voorraad en het functioneren van de huur- en koopsector een rol. Bestaande woningen zijn doorgaans goedkoper dan nieuwbouwwoningen en daarom wellicht meer bereikbaar voor lage-inkomensgroepen. De Verenigde Staten en Engeland kennen een omvangrijke markt van bestaande koopwoningen, terwijl deze in Duitsland en België vrijwel ontbreekt vanwege een gebrekkige doorstroming. Voorts is de aanwezigheid en kwaliteit van een alternatief in de huursector van belang. De vier landen met de relatief geringste koopsector kenmerken zich door een (gedeeltelijk) aantrekkelijke huurwoningenvoorraad.
Het voorgaande hangt direct samen met de omvang van de koop- en de huursector. Hoewel sommige auteurs deze aspecten aanhalen als oorzaken voor de groei van de koopsector, kunnen we deze ook als consequenties aanmerken. Een grote koopsector betekent weinig huurwoningen, die niet zelden een slechte kwaliteit en een slecht imago hebben (door verkoop van huurwoningen blijft het kwalitatief slechtste deel beschikbaar voor verhuur). Daarnaast betekent een grote koopsector doorgaans dat er sprake is van een differentiatie en dat er dus ook goedkopere woningen beschikbaar zijn die vaak een grotere omloopsnelheid kennen. Een grote huursector daarentegen betekent vaak dat deze markt gedifferentieerd is en goede woningen omvat die ook een goed alternatief vormen voor de hogere-inkomensgroepen. Daartegenover staat dan een beperkte markt voor tweedehands woningen.

Tabel 3.3 De beschikbaarheid van woningen voor lage-inkomensgroepen in negen landen

	nieuwbouw	verkoop huurwoningen	segmentering koopmarkt	concurrentie huurwoningen
Duitsland		+/-	-	++
Nederland	++			++
Zweden	++			+
Frankrijk	++			++
Denemarken	-	+/-		-
Verenigde Staten	-	+/-	++	-
Canada				-
België	++		-	+
Engeland	-	++*	++	-

++ zeer positief effect op aandeel koopwoningen
\+ positief effect op aandeel koopwoningen
\- negatief effect op aandeel koopwoningen
onbekend
* voor de midden-inkomensgroepen

3.5 De betaalbaarheid van koopwoningen

Betaalbaarheid is een vereiste voor een huishouden dat een woning wil kopen. Hiermee bedoelen we dat de lasten die uit het bezit, beheer en gebruik van een woning voortvloeien, zijn op te brengen. De overheid kan met behulp van subsidie en fiscaal beleid een belangrijke invloed uitoefenen op de betaalbaarheid van koopwoningen. We zullen de verschillende tegemoetkomingen, met name die voor lage-inkomensgroepen inventariseren (zie paragraaf 3.1 voor aantallen gesubsidieerde woningen).

3.5.1 Subsidies en andere financiële tegemoetkomingen

Subsidies beïnvloeden de directe woonconsumptie van de gebruikers (huurders en eigenaar-bewoners) doordat de prijs wordt verlaagd.
Er zijn verschillende manieren waarop de overheid een financiële bijdrage kan leveren aan de (toekomstige) eigenaar-bewoner. Zonder dat we ingaan op de details (zie hiervoor Haffner, 1992b) van deze regelingen geven we een overzicht van de overheidsbijdragen (zie tabel 3.4). In Frankrijk, Denemarken en Duitsland bestaan spaarfaciliteiten voor toekomstige eigenaar-bewoners. In Denemarken en Duitsland ontvangt de spaarder jaarlijks een premie, terwijl in Frankrijk pas een premie wordt verstrekt op het moment van aankoop van een woning.

Tabel 3.4 Financieel instrumentarium van de overheden in negen landen, circa 1990

	spaarfaciliteiten	eenmalige bijdrage of korting	meerjarige bijdrage	lage rente
Duitsland	+	-	-	+
Nederland	-	+[2]	+[2]	+[3]
Zweden		-	+	
Frankrijk	+	-	-	+
Denemarken	+	-	-	-
Verenigde Staten				+[4]
Canada		+		
België	-	+	-	+
Engeland	-	+[1]	-	-

[1] alleen voor woningen in de voorraad
[2] alleen voor nieuwbouw
[3] verlaging van de rentestand als gevolg van gemeentegarantie
[4] hypotheeksubsidie
Bron: Haffner, 1992b, Papa, 1992, Brink, 1991.

Daarnaast kan de overheid een eenmalige financiële bijdrage verstrekken. In Nederland kennen we een dergelijke bijdrage voor de premie C woningen. België kent zowel voor nieuwbouw als voor de voorraad eenmalige premies die gekoppeld zijn aan het inkomen en het aantal kinderen (Haffner, 1992b). In Canada heeft men het Canadian Home Ownership Stimulation Programme (CHOSP) dat een eenmalige bijdrage aan de kopers van nieuwe woningen omvat (Brink, 1991). Engeland heeft alleen voor bestaande sociale-huurwoningen een eenmalige bijdrage in de vorm van een korting op de koopprijs in het kader van het Right to buy. De uiteindelijke korting hangt onder andere af van de tijd dat een huishouden in de desbetreffende woning heeft gewoond, en is vaak aanzienlijk groter dan de eenmalige subsidies die hiervoor werden genoemd.
In Nederland en Frankrijk bestaat een bijdrage in de totale woonuitgaven: de premie A, respectievelijk de APL-bijdrage. Voorts bestaan er meermalige bijdragen in de vorm van een goedkope lening in België, Frankrijk en Duitsland.
In Duitsland worden overheidsleningen voor de sociale koopsector verstrekt. Deze leningen dekken overigens maar een klein gedeelte van de totaal benodigde financiering. In alle zes andere landen (België, Denemarken, Engeland, Frankrijk, Nederland en Zweden) die Papa onderzocht, worden leningen via de kapitaalmarkt gefinancierd (Papa, 1992). In België kan men gebruik maken van een laagrentende lening via het NLM of Woningfonds (Boelhouwer en Van der Heijden, 1992).

3.5.2 De fiscale behandeling van de eigen woning

De fiscale behandeling van de eigen woning blijkt per land te verschillen. Doorgaans is er sprake van een fiscaal voordeel voor de eigenaar-bewoner. Het effect van dit belastingvoordeel is voor de consument hetzelfde als dat van een subsidie. Papa (1992) wijst er echter op dat het toepassen van fiscale instrumenten als sturingsinstrument ten principale verschilt van het toepassen van subsidies. De fiscale instrumenten leiden ertoe dat de werkelijke belastinginkomsten hoger of lager zijn dan zonder toepassing van zo'n instrument. De geldbedragen die met deze fiscale instrumenten gemoeid zijn, zijn niet zichtbaar op de overheidsbegroting.
Papa (1992) geeft in een vergelijkend onderzoek naar de financiële instrumenten in de volkshuisvesting een overzicht van de fiscale behandeling van de eigen woning in zeven Europese landen (zie tabel 3.5). België, Denemarken en Zweden behandelen de eigen woning als investeringsgoed. De behandeling als investeringsgoed leidt logischerwijs tot het bijtellen van een huurwaarde en het toestaan van rente-aftrek. Ook in Nederland is dat in principe het geval, hoewel men ook kan spreken van een gemengd systeem van investeringsgoed en consumptiegoed. Bij de vaststelling van de hoogte van de huurwaarde, wordt namelijk rekening gehouden met een aftrek vanwege het bestedingsaspect.
In Frankrijk en Engeland beschouwt men de eigen woning als een duurzaam consumptiegoed en wordt geen huurwaarde in de belastingheffing betrokken. Duitsland beschouwt, op grond van praktische overwegingen, sinds 1987 een woning als consumptiegoed. Ook in Canada en de Verenigde Staten wordt geen huurwaarde in de belastingheffing betrokken. In de Verenigde Staten kan de eigenaar-bewoner de

Tabel 3.5 De fiscale behandeling van de eigen woning, in negen landen

Duitsland	aftrek afschrijving en kinderregeling
Nederland	huurwaarde en rente-aftrek
Zweden	huurwaarde en rente-aftrek
Frankrijk	renteaftrek (tax credit)
Denemarken	huurwaarde en rente-aftrek (tax credit)
Verenigde Staten	rente-aftrek
Canada	geen huurwaarde en geen rente-aftrek
België	huurwaarde en rente-aftrek
Engeland	rente-aftrek

Bron: Papa, 1992, McGuire, 1981.

hypotheekrente van het belastbaar inkomen aftrekken, in Canada niet (Woodward en Weicher, 1989; Brink, 1991).
Verder bestaat er verschil in de wijze waarop rente-aftrek plaatsvindt. In Denemarken en Frankrijk is de rente-aftrek in de vorm van een 'tax-credit' gegoten. Voor iedere eigenaar-bewoner geldt hierdoor hetzelfde aftrekpercentage. België, Frankrijk, Nederland en Zweden kennen een aftrek binnen het marginale schijventarief (Papa, 1992).
Veel landen kennen een limiet voor de rente-aftrek. In Engeland is de rente-aftrek beperkt tot de verschuldigde rente over de eertste £ 30.000,- van de hypotheek. Duitsland heeft in 1987 de rente-aftrek afgeschaft en slechts twee aftrekposten gehandhaafd: afschrijving en een aftrek voor het aantal te onderhouden kinderen (het 'Baukindergeld'). In Frankrijk is het rentebedrag dat via de tax-credit kan worden afgetrokken, gelimiteerd. Ook in België is de rente-aftrek aan een maximum gebonden (Haffner, 1992b). De Verenigde Staten voerde in 1987 een maximum van $ 1.100.000,- in voor de hypotheekschuld waarover rente kan worden afgetrokken (Woodward en Weicher, 1989). In Nederland en Zweden geldt een onbeperkte renteaftrek. Zweden heeft de maximale aftrek van de rentekosten in de inkomstenbelasting echter teruggebracht van 50% naar 40% (Papa, 1992). Bovendien wordt in het kader van het eigendomsneutrale beleid de mogelijkheid tot rente-aftrek gecompenseerd door een lagere objectsubsidie voor koopwoningen.
In Frankrijk en Denemarken heeft de fiscale behandeling van de eigen woning voor hoge en lage inkomens een vergelijkbaar effect. In Nederland, Zweden en de Verenigde Staten waar de rente-aftrek (bijna) onbeperkt is en de belastingheffing binnen het marginale schijventarief plaatsvindt, ondervinden de hoge-inkomensgroepen een relatief groot voordeel.

3.5.3 Het saldo van het financiële beleid van de overheid

Haffner (1992b) heeft voor zes landen de effecten van de verschillende fiscale en niet-fiscale tegemoetkomingen berekend. Zij gaat hierbij uit van gegevens over 1990

en berekent de woonuitgaven (uitgedrukt in % van de hypotheeklast) in het eerste jaar na aanschaffing van de woning en de invloed van de overheidsinterventie hierop. Deze woonuitgaven bepalen de mogelijkheden die lagere-inkomensgroepen hebben om een woning te kopen. In dit onderzoek worden woonuitgaven berekend voor vier voorbeeldhuishoudens te weten: een huishouden met een half maal het gemiddelde inkomen, een huishouden met drievierde van het gemiddelde inkomen, een huishouden met een gemiddeld inkomen en een huishouden met twee maal het gemiddelde inkomen.

We bekijken de algemene situatie voor de zes landen, bij een gemiddeld inkomen in de standaardsituatie (zonder korting en standaard fiscale behandeling) (zie bijlage I). Hieruit blijkt dat in Nederland de inkomstenbelasting voor een aanzienlijke reductie van de woonuitgaven zorgt. Alleen in Denemarken is sprake van een nog gunstiger fiscale situatie voor de bewoner-eigenaar. In het Verenigd Koninkrijk kunnen bewoner-eigenaren via de inkomstenbelasting een forse reductie van de financieringsuitgaven realiseren. De gemeentelijke heffingen doen deze echter grotendeels teniet. In Frankrijk en Duitsland ondervinden gezinnen met kinderen duidelijk meer voordeel dan huishoudens zonder kinderen. De kolommen maximale korting hebben voor deze landen dan ook betrekking op huishoudens met drie kinderen. In deze beide landen zien we dat de laagste inkomensgroep in de standaardsituatie onvoordelig uit is. Omdat men onvoldoende inkomstenbelasting verschuldigd is, kan er geen gebruik worden gemaakt van de rente-aftrek.

Verder brengt Haffner (1992b) de verschillende kortingen die in een land mogelijk zijn, in kaart (zie bijlage I). Denemarken kent naast de fiscale tegemoetkomingen geen verdere niet-fiscale ondersteuning voor de bewoner-eigenaar. Het Verenigd Koninkrijk kent alleen een niet-fiscale tegemoetkoming voor woningen in de voorraad in de vorm van het Right to buy. Onder dit recht ontvangen de kopers (met een benedengemiddeld inkomen) een aanzienlijke reductie op de koopprijs van hun sociale-huurwoning. Nederland kent voor een woning uit de voorraad alleen de gemeentegarantie, die kan leiden tot een lagere rente (een zeer geringe reductie van de totale financieringslasten). Voor de nieuwbouw kent men naast de gemeentegarantie, de premies A en C. Terwijl de premie C een zeer geringe reductie van de financieringslast bewerkstelligt, kan de premie A voor huishoudens met een benedengemiddeld inkomen een aanzienlijke reductie betekenen. In België kent men voor woningen in de voorraad een bouwpremie en voor nieuwbouwwoningen een kooppremie. Daarnaast bestaat voor huishoudens met een benedengemiddeld inkomen en kinderen de mogelijkheid om een goedkope lening af te sluiten. Dit laatste betekent dat de reductie voor deze laatste groepen behoorlijk kan oplopen (zie bijlage). Frankrijk en Duitsland kennen het bouwsparen dat kan leiden tot een verlaging van de financieringsuitgaven. Daarnaast kent Frankrijk voor nieuwbouwwoningen de PAP (prêt aidé à l'accession à la propriété) en de APL (aide personalisée au logement). De combinatie van deze beide kan met name voor een huishouden met een half maal het gemiddelde inkomen leiden tot een forse reductie van de financieringslast. Voor de Westduitse deelstaat Nordrhein-Westfalen geldt tot slot

dat via de zweite Förderungsweg' voor de twee voorbeeldhuishoudens met de lagere inkomens en drie kinderen, de financieringsuitgaven tot het niveau van 40% worden teruggebracht.

Haffner (1992b) concludeert dat in Nederland en Denemarken een eigen woning voor de huishoudens met een half maal en drievierde maal het gemiddelde inkomen haalbaar is. Voor België is het de vraag of lage-inkomensgroepen het benodigde spaargeld dat in België vereist is, kunnen opbrengen. In de standaardsituatie is het voor huishoudens met een half maal het gemiddelde inkomen erg moeilijk om een woning te kopen. Alleen met financiële tegemoetkomingen van de overheid komt de eigen woning binnen het bereik van de lage-inkomensgroepen. Ook voor Frankrijk en Duitsland geldt dat een woning voor een huishouden met een half maal het gemiddelde inkomen in de standaard situatie onbereikbaar is. Met maximale kortingen komt de eigen woning echter binnen het bereik van de lagere-inkomensgroepen. In het Verenigd Koninkrijk is de eigen woning voor huishoudens met lagere inkomens in de standaardsituatie slechts haalbaar indien kinderen jonger zijn dan achttien jaar, anders wordt de (inmiddels afgeschafte) 'poll tax' onbetaalbaar.
Een kanttekening die we hierbij willen plaatsen, is dat in dit onderzoek slechts de financiële mogelijkheden op een bepaald moment worden gegeven, terwijl participatie van lage-inkomensgroepen in de koopsector natuurlijk voor een groot deel een gevolg is van de marktsituatie en het overheidsbeleid in het verleden. Aangezien het beleid over het algemeen niet uit de lucht komt vallen maar binnen een bepaalde traditie past, lijkt een overzicht van het financiële en fiscale beleid toch zinvol.

Uit het voorgaande blijkt dat het financiële beleid enerzijds tegemoetkomingen speciaal voor lage-inkomensgroepen omvat. Anderzijds zijn er fiscale tegemoetkomingen die over het algemeen voor de hoge-inkomensgroepen relatief gunstig zijn. In de meeste landen is het voor lage-inkomensgroepen moeilijk om, zonder overheidssteun, tot de koopsector toe te treden. Voor de toegankelijkheid van de koopsector, is het overheidsbeleid voor lage-inkomensgroepen dus van groot belang (zie ook paragraaf 3.4.1).

3.6 De toegankelijkheid van de koopsector

De mogelijkheden om een hypothecaire lening af te sluiten bepalen de toegankelijkheid van de koopsector in belangrijke mate. De beschikbaarheid van hypotheken wordt onder andere bepaald door de structuur van de kapitaalmarkt; de verschillende soorten spaarsystemen komen in paragraaf 3.6.1 aan de orde. Vervolgens is de verhouding tussen de prijs van de woning en het inkomen van een huishouden dat wil kopen van belang.
De hypotheeknemer bepaalt wanneer een hypotheek wordt verstrekt en tegen welke voorwaarden. Hij zal daarbij zoveel mogelijk proberen risico's uit te sluiten. Dit betekent dat een bepaalde groep huishoudens dus niet voor een hypotheek in aanmerking komt of alleen voor een lage hypotheek tegen ongunstige voorwaarden. In een

Bij het systeem met hypotheekbanken worden lange-termijnleningen verstrekt voor een vast rentepercentage. Het voor de leningen uit te geven geld verkrijgt de hypotheekbank door het uitgeven van pandbrieven aan voornamelijk institutionele beleggers. In Denemarken steunt men voor een groot deel op het (non-profit) hypotheekbanksysteem. De Deense overheid is van mening dat specialisatie het meest efficiënt is in het verstrekken van relatief voordelige leningen voor huisvesting (Oxley, 1988).
In België en Frankrijk zijn voor bepaalde groepen bewoner-eigenaars speciale instellingen werkzaam. In België ligt daarbij de nadruk op huishoudens met kinderen. In Nederland zijn zowel spaar- als hypotheekbanken van belang en in Frankrijk spelen alle drie de systemen een rol (Oxley, 1988).

3.6.2 Verzekeringen en garanties voor de hypotheeknemer

In de Verenigde Staten kent men al sinds 1934 de zogenaamde hypotheekverzekeringen ('mortgage insurances'). Zo'n verzekering houdt in dat de hypotheeknemer verzekerd wordt voor risico's en dus bereid is een lening tegen soepeler voorwaarden te verstrekken. Aanvankelijk had de Federal Housing Administration in de Verenigde Staten het monopolie op het terrein van hypotheekverzekeringen, maar sinds 1960 opereren ook particuliere verzekeraars op de hypotheekmarkt. Ook Canada kent de hypotheekgarantie. Sinds 1954 is de overheidsbemoeienis met het eigen-woningbezit verschoven van het verstrekken van leningen naar het verstrekken van garanties aan particuliere kredietverstrekkers (McGuire, 1981). In 1984 introduceerde Canada bovendien het Mortgage Rate Protection Plan. Dit programma beschermt kopers tegen buitensporig hoge rentestijgingen. Tegen betaling van een premie wordt in geval van hoge stijgingen 25% van de rentestijging vergoed (Brink, 1991).
In Nederland kennen we een gemeentegarantie die inhoudt dat met deze garantie een hypotheek voor 100% van de verkoopwaarde mogelijk wordt. De gemeente (met een contragarantie van het Rijk) staat garant voor de extra lening die mogelijk wordt gemaakt. Overigens zal per 1 januari 1995 een particulier Waarborgfonds worden opgericht dat de gemeentegarantie kan vervangen.
In België bestaat voor de zogenaamde sociale en middelgrote woningen de mogelijkheid om een lening voor de totale koopprijs af te sluiten. Zweden kent eveneens een soort van gemeentegarantie. Voor potentiële eigenaar-bewoners geldt dat zij slechts in aanmerking komen voor een overheidslening (en subsidie) wanneer de gemeente garant staat voor 40% van de schuld die wordt aangegaan (Haffner, 1992b).

3.6.3 Eenmalige afdrachten

Hoge afdrachten maken het minder aantrekkelijk om te verhuizen en vermoedelijk belemmert dit de doorstroming op de markt voor koopwoningen (zie ook paragraaf 3.4.3). Drie van de zes landen heffen BTW over (nieuwbouw)koopwoningen: Nederland, België en Frankrijk. In deze landen bedraagt de BTW voor de nieuwbouw rond de 20%, terwijl de fiscale heffing voor een woning uit de voorraad varieert tussen de 6% en 12.5%. In Engeland, Denemarken en (West-) Duitsland liggen de eenmali-

aantal landen bestaat echter een soort van verzekering of garantie die het risico van de hypotheeknemer afdekt; deze zullen in paragraaf 3.6.2 aan de orde komen.
Een ander aspect dat betrekking heeft op de toegankelijkheid, zijn de eenmalige kosten die bij de aankoop van de woning moeten worden opgebracht; deze zullen in paragraaf 3.6.3 worden behandeld.
Tenslotte is er een meer psychologische drempel voor het toetreden tot de koopsector; het kopen van een huis brengt een bepaald risico met zich. Voor bepaalde huishoudens zal dit risico een reden zijn om geen woning te kopen; dat geldt vooral voor de lagere-inkomensgroepen. Een belangrijk risico is dat het huis verkocht moet worden wanneer er sprake is van inkomensachteruitgang. In een aantal landen bestaan regelingen om het leed in geval van inkomensachteruitgang te verzachten, zoals uit paragraaf 3.6.4 zal blijken.

3.6.1 Spaarsystemen

De beschikbaarheid van krediet heeft grote invloed op de toegankelijkheid van de koopsector. Oxley (1988) wijst het spaarsysteem aan als één van de factoren die het verschil in omvang van de koopsector kunnen verklaren. Hij onderscheidt drie verschillende systemen: het contractsysteem, het spaarbanksysteem en het systeem met hypotheekbanken.
Een contractsysteem vereist dat een lening vooraf wordt gegaan door een contractueel vastgelegde periode van sparen. Een groot deel van het geld dat wordt geleend voor de aankoop van een huis, is gespaard door huishoudens. Dit wordt ook wel een gesloten systeem genoemd. Het contractsysteem dat in Duitsland wordt gerealiseerd, is dat van de 'Bausparkassen'. Dit systeem leidt er mede toe dat men in Duitsland pas op latere leeftijd een woning kan kopen. De gemiddelde leeftijd van de starter op de koopmarkt bedraagt in Duitsland dan ook 35 jaar tegen 25 in Engeland (Oxley, 1988). Dit laatste hangt ongetwijfeld ook samen met de hoge koopprijzen in Duitsland (Köster en Mezler, 1979).
Het spaarbanksysteem is afhankelijk van een groot aantal kleine spaargelden van mensen die meestal zelf niet lenen. Deze korte-termijndeposito's worden omgezet in lange-termijnleningen met variabele rentepercentages. De Britse en Ierse 'building societies' hanteren dit spaarbanksysteem, en ook de commerciële banken die sinds 1980 toetraden tot de markt, werken volgens het spaarbanksysteem. Building societies zijn gemeenschappelijk eigendom van deelnemende beleggers en geldnemers die zich toeleggen op fondsen om hypotheken te verstrekken. Dit systeem heeft ervoor gezorgd dat het afsluiten van een hypotheek voor een breed publiek bereikbaar werd. De building societies hebben een belangrijke bijdrage geleverd aan de groei van het eigen-woningbezit volgens Saunders (1990). In Engeland konden de building societies een forse groei doormaken, omdat de wetgeving tot 1980 beperkingen oplegde aan 'gewone' spaarbanken en commerciële banken. Ook in de Verenigde Staten kent men een soortgelijk systeem: 'savings and loans association' (s&ls), dat werd geïntroduceerd door de Britten. Deze 'thrift industry' werd door de overheid gezien als instrument om het eigen-woningbezit te stimuleren. De overheid reguleerde deze thrift industy en stelde het vrij van belasting (Ball et al., 1988).

huishouden in staat wordt geacht te verhuizen, vindt een korting op de bijstand plaats en wordt de aanvrager gedwongen naar passende huisvesting uit te zien.
Het aantal eigenaar-bewoners met bijstand bedroeg in 1990 281.000 (3% van de huishoudens met een hypotheek), terwijl één op de twaalf huiseigenaren in de categorie wanbetalers thuishoort. Redenen voor deze discrepantie zijn onder andere dat mensen vaak niet op de hoogte zijn van de mogelijkheid om bijstand te ontvangen en dat niet alle huishoudens met hypotheekschulden voldoen aan de voorwaarden om voor bijstand in aanmerking te komen.
In Frankrijk kan een huishouden, indien alle andere mogelijkheden om een vorm van financiële bijdrage voor een koopwoning te ontvangen zijn uitgeput, een beroep doen op de AL (allocation de logement). De AL wordt in het kader van de sociale bijstand als vangnet beschouwd en geldt zowel voor eigenaar-bewoners als voor huurders. Aan de hand van de woonlasten, de grootte van het huishouden, de inkomsten en de regio wordt de maandelijkse bijdrage bepaald. In 1989 ontvingen 219.000 Franse eigenaar-bewoners AL.
Het Duitse Wohngeld is binnen de volkshuisvesting als vangnet bedoeld. Een huishouden komt hier eerder voor Wohngeld dan voor een bijstandsuitkering in aanmerking. De hoogte van het Wohngeld bepaalt men aan de hand van het huishoudensinkomen, de huishoudensgrootte, de hoogte van de financieringslasten, het gemeentelijk huurniveau en de voorzieningen in de woning. Zo worden de maximaal toegestane woonlasten berekend. Wanneer de werkelijke woonlasten dit bedrag overschrijden, wordt een bepaald bedrag uitgekeerd (Haffner, 1992b).

Tabel 3.7 Toegankelijkheid van de koopsector voor lage-inkomensgroepen, in negen landen, eind jaren tachtig

	spaarsystemen	garanties/verzekeringen	afdrachten bij aankoop	voorziening bij inkomensachteruitgang
Duitsland	--		++	++
Nederland	+/-	++	--	-
Zweden		+		
Frankrijk	+/-		--	++
Denemarken	+/-		++	-
Verenigde Staten	++	++		
Canada		++		
België		+	--	+
Engeland	++		++	+

++ zeer positief effect op aandeel koopwoningen
\+ positief effect op aandeel koopwoningen
\- negatief effect op aandeel koopwoningen
-- zeer negatief effect op aandeel koopwoningen
onbekend

Tabel 3.6 Afdrachten bij aankoop van een woning, inclusief hypotheekcontractkosten uitgedrukt in % van de verwervingsprijs, in zes landen, 1990

	elke verwerving	voorraad	nieuwbouw
Duitsland	4,0-5,0	--	--
Nederland	2,9-4,6	6,0	18,5
Frankrijk	ca. 3,0	6,8	18,6
Denemarken	2,1+Dkr. 1000	--	--
België	3,7-7,4	12,5	12,5 (grond) 17,0 (gebouw)
Engeland	1,5-2,3	--	--

Bron: Haffner, 1992b (eigen bewerking).

ge afdrachten aanzienlijk lager (Haffner, 1992b). Tabel 3.6 geeft een overzicht van de eenmalige afdrachten. Er bestaat dus geen duidelijk verband tussen de omvang van de koopsector en het aandeel lage-inkomensgroepen in de koopsector en de eenmalige afdrachten. België en Frankrijk zijn qua afdracht vergelijkbaar met Nederland, maar wat betreft de omvang en participatie van lage-inkomensgroepen in de koopsector bestaat er geen overeenkomst. Een uitgebreide beschrijving van de afdrachten bij aankoop van een woning is te vinden in Haffner (1992b).

3.6.4 Voorziening bij inkomensachteruitgang

In een aantal landen bestaat een voorziening voor eigenaar-bewoners die hun lasten niet kunnen opbrengen: Frankrijk, België, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk.
De gewestgarantie in België is gekoppeld aan de leningen voor sociale en middelgrote woningen. Deze houdt in dat het gewest een premie betaalt voor een verzekering tegen onvrijwillig inkomensverlies door werkloosheid of arbeidsongeschiktheid. In geval van inkomensachteruitgang neemt de verzekeringsmaatschappij (een deel van) de financieringslasten drie jaar voor haar rekening. Deze garantie geldt alleen de eerste vijf jaar na aanschaffing van een woning. Vlaanderen schafte deze verzekering tegen inkomensverlies, hoewel er nauwelijks een beroep op werd gedaan, in 1991 af uit budgettaire overwegingen.
De 'income support' (bijstand) in het Verenigd Koninkrijk is bedoeld om te voorkomen dat huishoudens die in de financiële problemen geraken, niet ook nog een keer moeten verhuizen. Binnen de bijstandsregeling wordt expliciet rekening gehouden met het feit dat de ontvanger ervan rente moet betalen. Alleen de rente wordt hierin betrokken, omdat men van mening is dat de overheid geen geld mag besteden aan vermogensvorming. De building societies en banken gaan in principe akkoord met een dergelijke regeling en bevriezen de nog niet afgeloste lening in het huis. Voordat men overgaat tot het verstrekken van bijstand wordt beoordeeld of de rente niet te hoog is, bijvoorbeeld omdat het huis te duur is. Wanneer het desbetreffende

3.6.5 Conclusies

De aanwezigheid van building societies in het Verenigd Koninkrijk en de s&ls' in de Verenigde Staten, hebben ervoor gezorgd dat hypotheken op grote schaal beschikbaar waren, terwijl het systeem met de Bausparkassen juist veel spaarzaamheid van de potentiële kopers verwacht. Voor andere landen bestaat er echter geen duidelijke relatie tussen het spaarsysteem en de omvang van de koopsector (zie tabel 3.7).
De garanties en verzekeringen geven geen duidelijk onderscheid tussen landen met een geringe en landen met een forse koopsector. Zowel landen met een omvangrijke koopsector als de Verenigde Staten en Canada als Nederland, met zijn geringe koopsector, kennen toch reeds lange tijd een soort van hypotheekgarantie.
Ook de hoogte van afdrachten bij aankoop van een woning geven geen duidelijk onderscheid: zowel België, met een grote koopsector, als Nederland, met een geringe koopsector, kennen hoge afdrachten.
De aanwezigheid van voorzieningen bij inkomensachteruitgang gaat niet altijd samen met een grote koopsector in een land. Landen met redelijke voorzieningen zijn Duitsland en Frankrijk, landen met resp. een kleine en een middelgrote koopsector. Wel kan worden opgemerkt dat in landen waar de lage-inkomensgroepen relatief goed vertegenwoordigd zijn in de koopsector, voorzieningen tegen inkomensachteruitgang aanwezig zijn (Verenigd Koninkrijk, België en Frankrijk). Wellicht zijn deze voorzieningen juist tot stand gekomen vanwege het hoge aandeel lage-inkomensgroepen in de koopsector.

3.7 Gevolgen van de groei van het eigen-woningbezit voor de spreiding naar sociaal-economische positie en inkomen

In hoofdstuk 2 werd geconstateerd dat de toegankelijkheid van de koopsector wordt bepaald door de sociaal-economische positie van een huishouden. In deze paragraaf zal worden ingegaan op de mate waarin de verschillende sociaal-economische klassen en inkomensgroepen hebben weten door te dringen tot de koopsector.

Sociale klasse

Hamnett (1987) concludeert uit een onderzoek in Londen en de South East dat er in de periode 1966-1981 in Engeland een polarisatie van de huur- en de koopsector is opgetreden. Groepen met een hogere sociaal-economische positie concentreren zich meer in de koopsector, terwijl de groepen met een lage sociaal-economische positie in toenemende mate in de huursector te vinden zijn. Berge (1988) komt na een heranalyse van het onderzoeksmateriaal van Hamnett tot de conclusie dat er eerder sprake is van een segregatie: huishoudens met een lagere sociaal-economische status concentreren zich in de sociale huursector, terwijl de overige groepen participeren in de groei van het eigen-woningbezit. Voorts blijkt uit deze analyse dat de scheidslijn zich bevindt tussen de geschoolde en semi-geschoolde arbeiders. Hij constateert (aan de hand van standaardisatie van de data) dat de hogere klassen minder dan voorheen oververtegenwoordigd zijn in de koopsector. Volgens Berge gaat de koopsector dan ook steeds meer naar een gemiddelde toe. Hamnett (1989) is het hier niet mee eens

en benadrukt het feit dat lagere sociaal-economische groepen meer ondervertegenwoordigd raken. Bovendien wijst hij erop dat het relatieve aandeel van de hogere-inkomensgroepen in de koopsector weliswaar daalt omdat steeds meer lagere klassen tot deze sector toetreden, maar dat bij afzonderlijk beschouwing van de hogere klassen blijkt dat deze zich meer en meer in de koopsector concentreren. Zijn conclusie is dan ook dat er misschien niet zondermeer sprake is van polarisatie, maar dat er meer aan de hand is dan een simpele segregatie van de minder geschoolden.

Saunders (1990) is van mening dat de groei van het eigen-woningbezit leidt tot marginalisering van de huursector. Hij spreekt in dit verband over het ontstaan van een home owning middle mass en een underclass die niet in staat is bezit te verwerven. Hij sluit hiermee min of meer aan bij de constatering van Berge dat er sprake is van een segregatie van een bepaalde groep en dat de eigenaar-bewoners kunnen worden beschouwd als een gemiddelde.

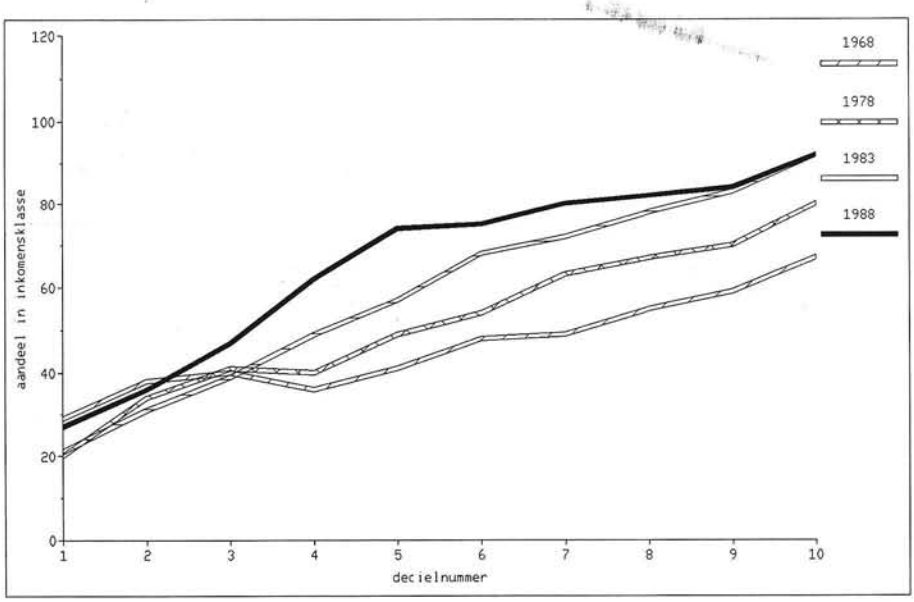
Murie (1991) onderwerpt deze home owning middle mass aan een nadere analyse en constateert dat de verschillen binnen de koopsector steeds groter worden. Niet alleen qua inkomen, maar ook wat betreft de woningen. Het woningbestand binnen de koopsector wordt steeds gevarieerder als gevolg van de verkoop van huurwoningen met een lagere kwaliteit dan de traditionele koopwoning. Er is in zijn visie geen sprake van een segregatie van de huurders.

Williams et al. (1988) brengen in hun conclusies rond marginalisering van de huursector enige nuances aan. Doordat de huurders uit sociaal-economisch hogere klassen in staat worden gesteld hun woning te kopen, zullen zij hier blijven wonen terwijl zij anders wellicht naar een meer specifieke koopwijk waren getrokken. De verkoop van woningwetwoningen kan bijdragen aan een polarisatie tussen de eigendomsverhoudingen, terwijl op het zelfde moment een reductie plaatsvindt van de polarisatie in geografisch opzicht. Huishoudens die anders wellicht uit een wijk met huurwoningen zouden vertrekken om een woning te kopen, kunnen door een huurwoning te kopen in de wijk blijven wonen. Anderen geven echter aan dat de verkoop van huurwoningen op langere termijn kan leiden tot een toestroom van hogere-inkomensgroepen, zowel in de verkochte huurwoningen als in de omliggende huurwoningen (Boelhouwer, 1988; Murie, 1991).

Inkomen

Uit afbeelding 3.2 blijkt al dat een grotere koopsector niet automatisch samengaat met een toename van het aandeel lage-inkomensgroepen. Terwijl de koopsector in België en Engeland een vergelijkbare omvang kent, verschilt de verdeling over de inkomensdecielen aanzienlijk. De ontwikkeling van de verdeling verschaft inzicht in de gevolgen van de groei. Helaas zijn alleen voor Engeland en Canada dergelijke cijfers beschikbaar.

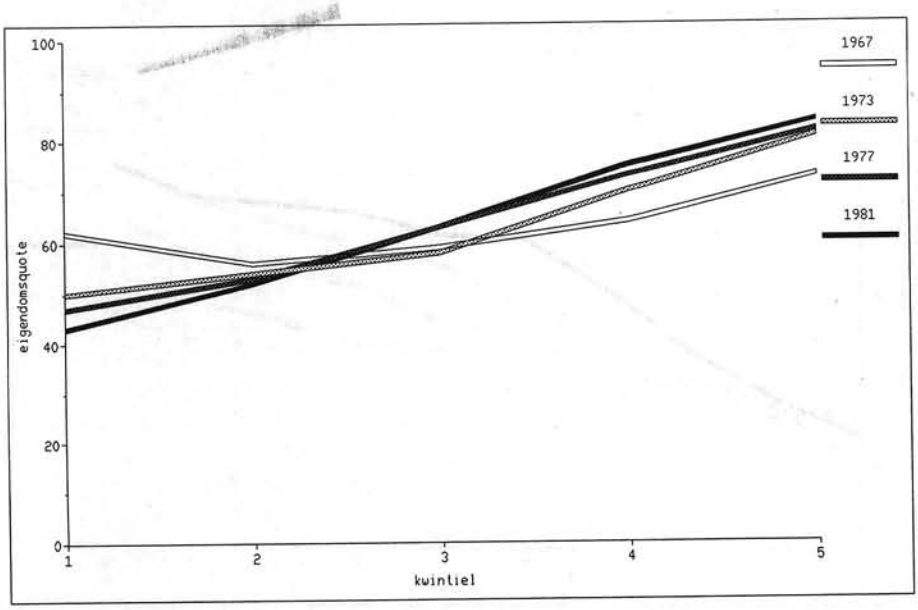
Afbeelding 3.5 Ontwikkeling van de koopsector naar inkomensverdeling in Groot Brittannië, 1968-1988



Bron: Sommerville, 1986 (eigen bewerking).

Volgens Sommerville (1986) heeft de groei van het eigen-woningbezit in Groot-Brittannië geleid tot een polarisatie naar inkomen, van de koop- en de huursector. Hij laat aan de hand van de Family Expenditure Surveys zien dat het eigen-woningbezit zich steeds meer concentreert bij de hogere inkomensdecielen. Aan de andere kant wonen de huishoudens uit de laagste vier inkomensdecielen steeds vaker in een sociale-huurwoning. Afbeelding 3.5 laat zien dat in de periode 1968-1978 het aandeel eigen-woningbezit in de laagste decielen daalt en in de hogere decielen toeneemt. In de jaren tachtig neemt met name het woningbezit onder de middenklassen toe, terwijl het aandeel in de hogere decielen stabiliseert. De hogere inkomensdecielen lijken verzadigd, terwijl de midden-inkomensgroepen juist in de jaren tachtig door de grootschalige verkoop van sociale-huurwoningen de kans krijgen om een woning te kopen. Afbeelding 3.5 illustreert dat met name de middengroepen in de jaren tachtig zorgen voor de verdere groei van de koopsector.
In Canada, een land dat al sinds de Tweede Wereldoorlog een omvangrijke koopsector kent, is het aandeel van de koopsector in de periode 1967-1981 ongeveer gelijk gebleven (zie afbeelding 3.6) In de jaren zeventig, een periode van economische recessie, hebben zich echter grote verschuivingen voorgedaan tussen de verschillende inkomensgroepen. In de hoogste twee decielen steeg het aandeel eigen woningen van 73% naar 84% (en 87% in 1990), terwijl het aandeel in de laagste twee decielen

Afbeelding 3.6 Ontwikkeling van de koopsector naar inkomensverdeling in Canada, 1967-1981



Bron: Hulchanski en Drover, 1987 (eigen bewerking).

daalde van 62% naar 43% (en 39% in 1990) (Wiktorin, 1992). Er is sprake van een toename van de polarisatie van huishoudens qua inkomen en eigendomsverhouding, en daarmee wordt de huursector meer en meer een restcategorie, zo concluderen Hulchanski en Drover (1987).

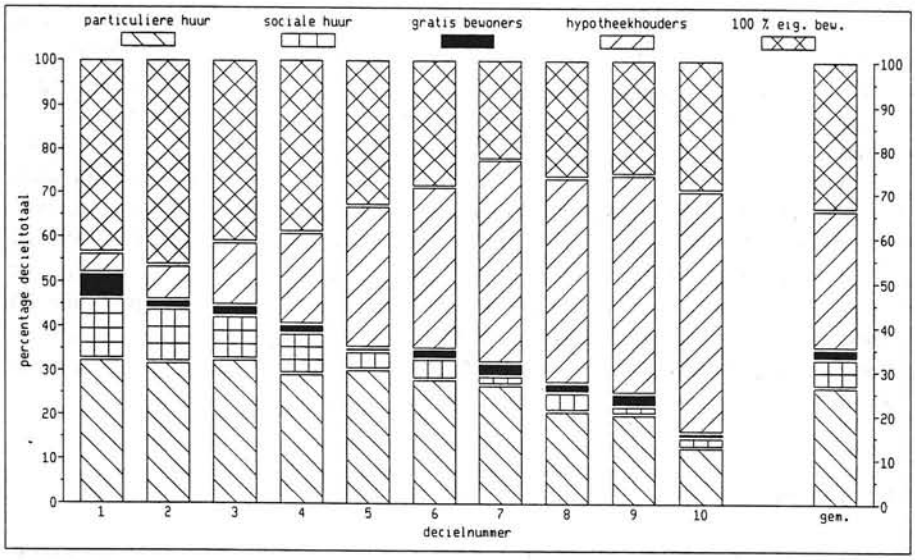
In vergelijking met Engeland is er in Canada nog steeds sprake van een relatief evenwichtige verdeling van het eigen-woningbezit over de inkomensklassen. Wellicht is dit toe te schrijven aan het feit dat zich onder de nieuwkomers op de koopwoningmarkt weinig lage-inkomensgroepen bevinden. Degenen met een laag inkomen in de koopsector hebben vermoedelijk in het verleden, toen hun inkomen nog hoger was, een woning gekocht. Ook is het mogelijk dat er aan de koop van de woning een lange periode van sparen voorafgegaan is of dat men op latere leeftijd een woning heeft geërfd. Dit vermoeden wordt ondersteund door afbeelding 3.7 die laat zien dat eigen-woningbezitters met een laag inkomen doorgaans geen hypotheek (meer) hebben. Dit is in België, waar de koopsector al langer een grote omvang kent, sterker het geval dan in Engeland. Hieruit kunnen we voorzichtig concluderen dat een toename van het eigen-woningbezit pas op termijn is terug te vinden in de lagere inkomensdecielen.

Conclusies

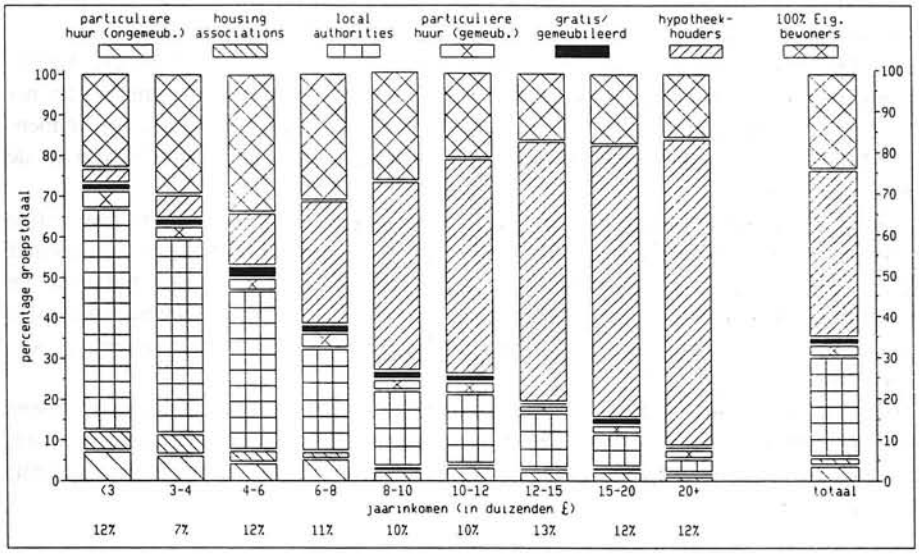
Uit het voorgaande blijkt dat slechts de bovenlaag van de lagere-inkomensgroepen toetreedt tot de koopsector. Of er nu sprake is van polarisatie (relatieve toename van

Afbeelding 3.7 Het aandeel eigenaar-bewoners met en zonder hypotheek in België en Groot-Brittannië

België



Groot-Brittannië



Bron: Menkveld, 1993.

het eigen-woningbezit bij hoge-inkomensgroepen en afname bij lage-inkomensgroepen) of segregatie (relatieve afname van de lage-inkomensgroepen, toename midden groepen en gelijkblijven hoge-inkomensgroepen), de laagste inkomensdecielen/klassen delen niet of nauwelijks in de groei van het eigen-woningbezit. Overigens moeten we hierbij letten op het verschil tussen sociale klasse en inkomen. Deze twee begrippen zullen voor een deel parallel lopen, maar zoals we gezien hebben in hoofdstuk 2, zijn er ook verschillen. Het inkomen is gevoelig voor lifecycle-effecten en geeft de mogelijkheden om te kopen direct weer. De kans op polarisatie qua inkomen is dan ook groter dan op polarisatie qua sociale klasse. Wat het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen betreft, dient rekening te worden gehouden met de dynamiek van de inkomensverdeling. Aangezien het woningbezit in de lage inkomensdecielen voornamelijk bestaat uit hypotheekvrije woningen, zal het niet gaan om groepen die recent een woning hebben gekocht. Wellicht betreft het huishoudens die in het verleden, toen hun inkomen hoger was, een woning hebben gekocht, lang hebben gespaard of een woning hebben geërfd. De recente groei van het woningbezit in een aantal landen in West-Europa heeft mogelijk op termijn een toename van het woningbezit in de lagere decielen tot gevolg.

3.8 Conclusies

Achtereenvolgens gaan we in op de in paragraaf 3.1 geformuleerde onderzoeksvragen. Tenslotte wordt de betekenis van de bevindingen voor de Nederlandse situatie geschetst.

De omvang van de koopsector en spreiding binnen de koopsector
De afgelopen decennia is het eigen-woningbezit in de besproken Europese landen toegenomen. De koopsector stijgt in enkele van deze landen zelfs uit boven het niveau van Canada en de Verenigde Staten die vanouds een grote koopsector kennen. De groei van de koopsector in Nederland en Duitsland blijft achter bij die in de andere landen.
Een grote eigen-woningsector gaat niet automatisch samen met een evenredige deelname van lage-inkomensgroepen. België en Frankrijk vallen op door een relatief grote participatie van lage-inkomensgroepen in de koopsector. Canada en de Verenigde Staten nemen een tussenpositie in, terwijl de lage-inkomensgroepen in Denemarken, Zweden, Groot Brittannië en Nederland relatief slecht vertegenwoordigd zijn.
Vlak na de Tweede Wereldoorlog was er een aanzienlijke samenhang tussen urbanisatiegraad en de omvang van de koopsector die in de periode daarop afnam. Landen met een vergelijkbare urbanisatiegraad vertonen grote verschillen in omvang van de koopsector.

Verklaring van de verschillen
De verschillen in omvang van de koopsector voor de besproken landen blijken niet eenduidig te verklaren. Ieder land kent zijn eigen volkshuisvestingssysteem en zijn

eigen geschiedenis. In het volkshuisvestingssysteem kunnen toch tal van elementen een bijdrage leveren aan de verklaring van de gevonden verschillen.
De overheid speelt een belangrijke rol. Niet alleen het beleid ten aanzien van de koopsector, maar wellicht in grotere mate het beleid ten aanzien van de huursector laat een samenhang met de omvang van de koopsector zien.
Alle bestudeerde landen streven naar een vrije woningmarkt. In veel Europese landen werd dit beleid ingezet in de jaren vijftig en zestig, toen de ergste woningtekorten waren ingelopen. In de meeste landen heeft de nadruk op particulier initiatief, in combinatie met een stimulering van de eigen-woningsector, geleid tot een groei van de koopsector en een afname van de particuliere en sociale huursector. De Verenigde Staten en Canada kennen zo'n situatie globaal gezien al sinds de Tweede Wereldoorlog. Zweden ten slotte zette een dergelijk beleid pas in het begin van de jaren negentig in.
De groei van de koopsector in Nederland blijft onder andere achter vanwege het tweeslachtige sectorbeleid; stimulering van de koopsector enerzijds, steun aan de sociale huursector anderzijds. In Duitsland, waar al sinds de Tweede Wereldoorlog het accent op het particulier initiatief ligt, blijft de omvang van de koopsector beperkt vanwege de sterke particuliere huursector. Voor de verhuurders vormt de huurwoning een rendabele investering en voor bewoners is het normaal om een woning te huren en eventueel na verloop van tijd een dure woning te kopen.
Opmerkelijk is dat Zweden, dat jarenlang een eigendomsneutraal beleid gevoerd heeft, een grotere koopsector (inclusief coöperatieve sector) kent dan Duitsland en Nederland die nadrukkelijk de eigen-woningsector stimuleren.
België en Frankrijk, landen waar de lage-inkomensgroepen relatief sterk vertegenwoordigd zijn in de koopsector, kenmerken zich door een geringe sociale huursector (met name België), een aanzienlijk aandeel gesubsidieerde koopwoningen in de nieuwbouw en de aanwezigheid van een voorziening bij inkomensachteruitgang.

Gevolgen van de groei
Lage-inkomensgroepen delen niet evenredig in de groei van de koopsector. In vrijwel alle landen komt de groei vooral ten goede aan hogere en midden- inkomensgroepen. In Engeland is de groei onder midden-inkomensgroepen relatief groot dankzij het Right to buy. De laagste-inkomensgroepen delen niet tot nauwelijks direct in de groei van het eigen-woningbezit. Wellicht is er op termijn sprake van een relatieve toename van het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen door inkomensachteruitgang bij oudere eigenaar-bewoners en overerving van woningen. De relatief gelijkmatige groei van de koopsector in België en Frankrijk gaat samen met een relatief grote vertegenwoordiging van lage-inkomensgroepen in de koopsector.

Conclusies voor de Nederlandse situatie
Voor Nederland kunnen we concluderen dat de koopsector qua omvang relatief gering is doordat de huursector, dankzij grote overheidssteun in het verleden, niet alleen veel te bieden heeft aan lage-inkomensgroepen, maar ook aan midden- en hogere-inkomensgroepen.

Het achterblijven van het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen is in ieder geval niet te wijten aan de instrumenten die werden ingezet om het eigen-woningbezit te stimuleren. De premiewoningen in combinatie met een hypotheekgarantie maken de koopsector in principe toegankelijk voor een brede groep huishoudens. Wellicht zou een voorziening bij inkomensachteruitgang, zoals deze in een aantal landen bestaat, voor een deel van de huishoudens een psychologische drempel kunnen wegnemen. In de huidige situatie is een dergelijke voorziening (de individuele huursubsidie) alleen in de huursector aanwezig.
De meest effectieve strategie om de koopsector te vergroten lijkt echter het reeds ingezette beleid om de steun aan de sociale huursector te verminderen. Het fiscale beleid in Nederland steekt voor de eigenaar-bewoners gunstig af bij dat in andere landen. In de meeste landen gelden beperkingen ten aanzien van de rente-aftrek. In Nederland echter geldt een onbeperkte rente-aftrek binnen het marginale schijventarief. Met name voor hoge-inkomensgroepen zal dit een stimulans zijn om het kopen van een woning serieus te overwegen.
In hoeverre lage-inkomensgroepen worden aangezet tot het kopen van een woning blijft de vraag. De terugtrekking van de overheid impliceert tevens een vermindering van de subsidies aan de sociale koopsector wat de toegankelijkheid voor huishoudens met een beneden-modaal inkomen bemoeilijkt. Bovendien hebben de lage inkomensgroepen in de huursector de zekerheid dat zij hun woonuitgaven kunnen blijven opbrengen dankzij de individuele huursubsidie, terwijl het voordeel van de onbeperkte rente-aftrek voor deze groep minder pregnant aanwezig is. Het huidige beleid lijkt de huidige trend van polarisatie qua inkomen te versterken.

4

DE ONTWIKKELING VAN HET EIGEN-WONINGBEZIT IN NEDERLAND

4.1 Inleiding

Het aandeel eigen woningen in Nederland is in vergelijking met andere landen weliswaar gering, maar de koopsector is de afgelopen decennia fors gegroeid. In 1947 bedroeg het percentage eigen woningen nog maar 28; in 1994 woont zo'n 47% van de Nederlandse huishoudens in een koophuis. Hoewel het netto resultaat van de aflopen decennia een fikse groei omvat, hebben we ook tijden van stagnatie gekend. Het instorten van de koopmarkt aan het eind van de jaren zeventig ligt nog vers in het geheugen. De groei van de koopsector is dus niet gelijkmatig verlopen, maar kende pieken en dalen. Bovendien is de uitbreiding van de koopsector niet gelijkmatig over Nederland verdeeld. De bouw van koopwoningen is, in het kader van het ruimtelijk beleid, geconcentreerd in bepaalde gebieden in Nederland.
In dit hoofdstuk zullen we nagaan wat de invloed van de overheid, de marktpartijen en het economisch klimaat in een bepaalde periode is geweest op de omvang van de koopsector en de inkomens- en geografische spreiding binnen de koopsector.

In dit hoofdstuk staat de volgende vraag centraal:
Hoe verliep de groei van de Nederlandse koopsector, hoe is de verdeling naar inkomen en naar gemeentegrootte en welke achterliggende factoren zijn hiervoor aan te wijzen?

Deze vraag wordt uiteengerafeld in de volgende onderzoeksvragen, die voor de vijf onderscheiden perioden zullen worden beantwoord. Deze perioden zijn onderscheiden op grond van de accenten in het overheidsbeleid en de ontwikkelingen op de koopwoningmarkt.
Hoe heeft de omvang van de koopsector zich ontwikkeld vanaf de Tweede Wereldoorlog?
Hoe heeft de spreiding naar inkomen en gemeentegrootte zich ontwikkeld in deze periode?

Welk beleid (volkshuisvesting, ruimtelijke ordening en fiscaal) voerde de overheid ten aanzien van de koopsector en ten aanzien van lage-inkomensgroepen in deze periode?
Welke rol hebben marktpartijen (banken, bouwers, verzekeraars en verhuurders) gespeeld in deze perioden?
Welke economische en demografische ontwikkelingen hebben zich voorgedaan in deze periode?

4.2 Initiatieven om het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen mogelijk te maken; tot 1960

Marktpartijen
Al voor de oorlog zijn er op het platteland bouwspaarkassen; de eigenaar-bewoners in spé sparen gezamenlijk een bedrag om het 'gat' tussen de stichtingskosten en de maximale hypotheek te dichten. De bouwspaarkassen verplichten de deelnemers tot sparen voor de aankoop van een huis. De gespaarde gelden stort men in een fonds waaruit vervolgens hypotheken worden verstrekt. Vaak wordt daarbij het renteloze stelsel toegepast: over de gespaarde gelden wordt geen rente betaald en over de uitstaande lening wordt ook geen rente berekend. Eind 1946 zijn er 56 kassen die samen 43.100 spaarcontracten hebben afgesloten.
Om een ongebreidelde groei van bouwspaarkassen tegen te gaan grijpt de overheid in door onder andere een verbod op het renteloze stelsel (voorlopige wet op de bouwspaarkassen, 1946). Bovendien krijgen de spaarkassen het moeilijk omdat de wachttijden lang zijn en het bijna onmogelijk wordt om tegen de stijgende bouwkosten op te sparen. In een poging om over te gaan in een hypotheekbank voor woningen worden vele bouwspaarkassen gedwongen af te haken vanwege de te scherpe concurrentie van de bestaande banken. Na 1950 neemt het marktaandeel van de bouwspaarkassen snel af en in 1970 verdwijnt de laatste spaarkas (Van der Schaar, 1987).
In 1957 wordt de NV Bouwkas Noord Nederlandse Gemeenten (een publieke spaarkas) omgedoopt tot de NV Bouwfonds Nederlandse Gemeenten. Doel is het eigen-woningbezit onder arbeiders te bevorderen. Hiertoe wordt niet alleen het bouwsparen ingezet maar het Bouwfonds verstrekt ook technisch advies aan individuele opdrachtgevers die een huis laten bouwen. Het Bouwfonds Nederlandse Gemeenten profileert zich als voorstander van gelijke bereikbaarheid van huur- en eigen woningen, met name voor de lagere-inkomensgroepen. Uitgangspunt daarbij is dat de woonlasten van de eigen-woningbezitters gedurende de eerste tien jaar niet hoger mogen zijn dan die van huurders van vergelijkbare woningen. Het Bouwfonds werkt als opdrachtgever die de (Bouwfonds)woningen ontwikkelt, laat bouwen en in de verkoop brengt. Tot 1983 zijn ruim 100.000 bouwfondswoningen verkocht, met name in kleinere gemeenten in het noorden en het oosten van het land (Pas et al., 1983).
De groei van het eigen-woningbezit samen met het verdwijnen van de bouwspaarkassen, leidt tot een grotere vraag naar hypotheken. De Raifeissen en Boeren-

leenbanken, die met een sterke toename van spaargeld te maken hadden, weten in te spelen op deze markt. Deze banken breiden hun werkgebied uit van het platteland naar de steden (Van der Schaar, 1987)

Volkshuisvestingsbeleid

Voor de Tweede Wereldoorlog wordt bevordering van het eigen-woningbezit niet als taak van de overheid gezien. Eigen-woningbezit voor de arbeider wordt in die tijd zelfs nadrukkelijk als ongewenst beschouwd. Het inkomen van deze groep zou te gering zijn en het vermogensrisico te groot. Bovendien bestaat de kans dat gedwongen verkoop aan huisjesmelkers na enige tijd tot verslechtering in plaats van tot verbetering van de huisvesting zou leiden. Verder zou het eigen-woningbezit de mobiliteit en daarmee het vinden van een andere baan belemmeren.

Vlak na de Tweede Wereldoorlog wordt een discussie gevoerd over subsidiëring van het eigen-woningbezit in samenhang met bouwsparen. Er wordt reeds gesproken over een premiestelsel gericht op het stimuleren van het eigen-woningbezit. Er worden pogingen ondernomen om een Centrale Bouwspaarkas op te richten en gekoppeld daaraan geldelijke steun te verstrekken aan de arbeiders die de selectie hebben doorstaan. De commissie-Bommer, die zich kritisch opstelt ten aanzien van het eigen-woningbezit, stelde voor valide en honkvaste arbeiders jonger dan 40 jaar toe te laten. Deze plannen zijn echter het papieren stadium niet ontgroeid (Van der Schaar, 1987).

In 1953 vindt minister Witte (KVP) van Wederopbouw en Volkshuisvesting dat, nu de ergste woningtekorten zijn ingelopen, er meer aandacht kan komen voor de sociale aspecten van de woningbouw. Hij vindt als voorstander van het eigen-woningbezit 'dat de betekenis van de woning voor het gezinsleven op geen duidelijker en fraaier wijze wordt gemanifesteerd dan door die woning ook eigendom te laten zijn' (Siraa, 1983). Helvoort (kamerlid KVP) sluit zich hier in zijn proefschrift bij aan: het eigen huis kan een oase zijn te midden van de al te grote collectieve behoeftenbevrediging. Hagen (kamerlid PvdA) daarentegen propageert het gemeenschappelijk bezit van woningen door tussenkomst van woningbouwverenigingen als 'hogere vorm van bezit' (Ramakers, 1992). In dat jaar wordt voor het eerst een regeling in het leven geroepen volgens welke een bijdrage wordt verstrekt aan degene, die voor eigen bewoning een huis bouwt dan wel laat bouwen. Deze regeling komt buiten de Woningwet om tot stand, omdat deze uit 1901 daterende wet (nog) geen voorzieningen kent voor de subsidiëring van de particuliere bouw. Deze regeling is vooral gericht op arbeiders en met hen gelijk te stellen kleine zelfstandigen. Het gaat om een jaarlijkse (inkomensonafhankelijke) bijdrage die gedurende tien jaar wordt uitgekeerd (Kraan-Jetten, 1991).

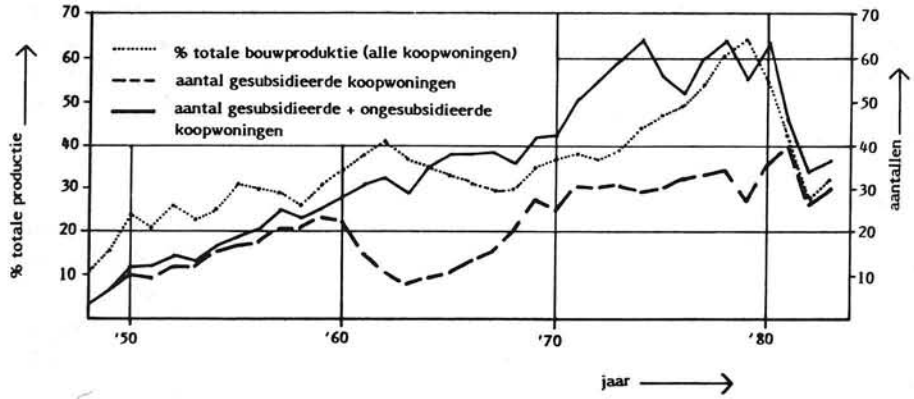
In dat zelfde jaar installeert minister Witte de Werkgroep Eigen-Woningbezit. Deze werkgroep moet de mogelijkheden voor een permanente regeling ter stimulering van het eigen-woningbezit onderzoeken. In 1956 geeft de Werkgroep Eigen-Woningbezit in het eindrapport haar visie op de voordelen en mogelijkheden van een toename van het eigen-woningbezit. Als voordelen van het eigen-woningbezit ziet de werkgroep onder andere bevordering van bezitsvorming, bijdrage tot demassificatie, bijdrage tot goede gezinsbeleving, verhoging van het woonpeil en bevordering van de spaarzin.

Als nadelen worden de belemmering van geografische en sociale mobiliteit en de zorgen van financiële en andere aard omtrent de eigen woning genoemd. Het advies dat deze werkgroep in 1956 publiceert, is maatgevend voor de wijze waarop de bevordering in de volgende decennia wordt vormgegeven. Het voorgestelde beleid rust op twee pijlers: het subsidiebeleid en het garantiebeleid. De subsidieregeling van 1953 blijft in grote lijnen gehandhaafd en wordt aangevuld met een toeslag ineens die afhankelijk is van de gezinsomvang.
Aangezien de kredietverlenende instellingen op de kapitaalmarkt normaliter slechts leningen verschaffen die reiken tot ongeveer tweederde van de waarde van het onderpand, is het voor lage-inkomensgroepen vrijwel onmogelijk om een eigen woning te verwerven (dit was ook de aanleiding om de spaarkassen op te richten). Er is immers een aanzienlijke hoeveelheid spaargeld vereist. Wanneer de overheid garant staat voor betaling van de aflossing en de rente, zijn de financiers bereid een hoger krediet te verschaffen. De Werkgroep Eigen-Woningbezit beveelt in 1956 aan om slechts een zogenaamde topgarantie te verlenen voor het deel van de lening dat een normaal krediet te boven gaat. Het risico voor het normale krediet moet bij de kredietgever blijven liggen. Verder stelt ze voor om het Rijk voor de helft te laten deelnemen in het gemeentelijk risico en om zogenaamde Bemiddelende Organen (voor een deel ontstaan uit voormalige spaarkassen) op te richten die de gemeenten adviseren over het verlenen van garantie. Deze organen werden opgericht om de overheid slechts een aanvullende rol te laten spelen. De bevordering van het eigenwoningbezit moest zoveel mogelijk worden overgelaten aan particuliere instellingen (Siraa, 1983).
Hoewel de commissie garantieverlening voor zowel nieuwbouw als woningen in de voorraad voorstaat, worden in het BGSEW56 (Besluit Geldelijke Steun Eigen Woningbezit 1956) alleen de (top)garanties voor nieuwbouwwoningen opgenomen. De garanties zijn gekoppeld aan de toeslag. Andere voorwaarden zijn dat de lening niet meer dan 90% van de netto stichtingskosten mag bedragen en dat de aanvrager niet ouder mag zijn dan 55 jaar (Kraan-Jetten, 1991). Er worden geen inkomenscriteria opgesteld omdat men ervan uitgaat dat de sobere bouw de belangstelling van hoge-inkomensgroepen niet zou kunnen wekken (Jansen en Peeters, 1989).
De hypotheekrente was ook in die tijd aftrekbaar van het belastbaar inkomen. Hoewel in die tijd de belastingdruk lager was, betekende de onbeperkte renteaftrek toch een stimulans voor met name hogere-inkomensgroepen. Bovendien wordt het voordeel uit de eigen woning belast. De bruto huurwaarde, in principe gelijk aan de netto jaarhuur van een vergelijkbare woning, wordt verminderd met de kosten van afschrijving, onderhoud en variabele lasten. De resulterende netto huurwaarde wordt bij het belastbaar inkomen opgeteld en betrokken in de belastingheffing en de premieheffing volksverzekeringen.

Ontwikkeling koopsector

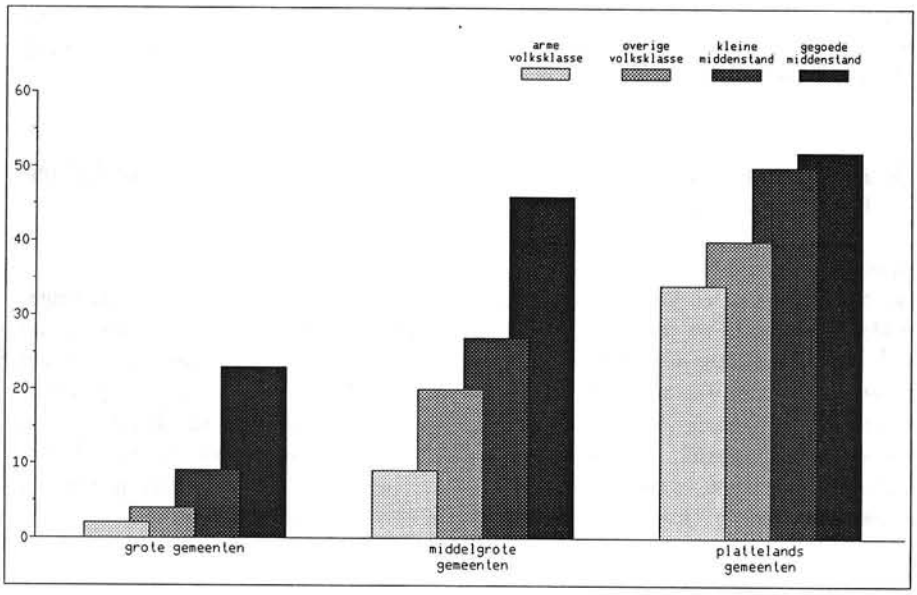
Tussen 1957 en 1962 wordt voor ruim 70.000 woningen een toeslag toegekend (Siraa, 1983). De subsidieregeling uit 1956 heeft vermoedelijk de groei van het aandeel eigen woningen in de bouwproductie gestimuleerd. Dit stijgt van 20% in

Afbeelding 4.1 Aantal voltooide koopwoningen, gesubsidieerd en ongesubsidieerd, en het aandeel in de totale woningproductie, 1948-1983



Bron: Van der Schaar, 1987.

Afbeelding 4.2 Het aandeel eigen-woningbezit naar bevolkingsklassen en gemeentegrootte, 1947



Bron: Van der Schaar, 1979 (eigen bewerking).

1956 tot meer dan 40% in 1960. Maar de bouwkostenstijging - die juist in deze periode groot was - en de stijging van de rente na 1956 bemoeilijken de bouw van koopwoningen voor arbeiders steeds meer. De bouw wordt in toenemende mate middenstandsbouw (Kleyn, 1960). Het aantal koopwoningen dat in de vrije sector wordt gebouwd is zeer gering; het gaat slechts om ongeveer 2% van de bouwproduktie (zie afbeelding 4.1). Daarnaast neemt het eigen-woningbezit toe door de verkoop van particuliere huurwoningen die in die tijd gemiddeld circa 7.000 woningen per jaar bedraagt.

Verdeling van het eigen-woningbezit
Uit een consumentenonderzoek uit 1947, waarin geen gegevens over het inkomen zijn opgenomen, blijkt dat het eigen-woningbezit met name een zaak is voor de gegoede middenstand en de welgestelden: 41% van deze groep is eigenaar-bewoner. Van de arme volksklasse heeft slechts 16% een eigen woning. De overige volksklasse en de kleine middenstand bevinden zich in een tussenpositie met respectievelijk 21% en 29% eigenaar-bewoners. Afbeelding 4.2 laat zien dat het eigen-woningbezit vooral geconcentreerd is op het platteland. Op het platteland verschilt het percentage eigen-woningbezitters tussen de volksklasse en de welgestelden nauwelijks (Delfgaauw, 1952). In de grote en middelgrote gemeenten onderscheidt de gegoede middenstand zich door een hoog aandeel eigenaar-bewoners. Delfgaauw (1952) wijst er verder op dat het lage aandeel koopwoningen in de steden te wijten is aan de massale bouw van huurwoningen in deze steden tijden de industriële revolutie.
In 1956 bewoont 23% van de huishoudens met een inkomen beneden f 6.000,- en 39% van de huishoudens met een inkomen boven de f. 6.000,- een eigen woning (Woningtelling, 1956; in: Van der Schaar, 1979).

4.3 De stimulering van het eigen-woningbezit als volwaardige regeringsdoelstelling; jaren zestig

Ruimtelijke-ordeningsbeleid
Aan het einde van de jaren vijftig begint men zich zorgen te maken over de ongebreidelde woningbouw in de Randstad. De Eerste Nota Ruimtelijke Ordening van 1960 bepleit dan ook een grotere bevolkingsopname in gebieden buiten de Randstad in combinatie met een spreiding van de werkgelegenheid. Al snel daarna, in 1966, verschijnt de Tweede Nota Ruimtelijke Ordening waarin de suburbanisatie een centrale plaats inneemt. Met het concept van de gebundelde deconcentratie wil men een ongeplande suburbanisatie voorkomen, met name vanwege de aantasting van het woonmilieu. Belangrijkste aandachtspunt hierin vormt het Groene Hart.

Volkshuisvestingsbeleid
Aan het begin van de jaren zestig is de stimulering van het eigen-woningbezit een breed gedragen doelstelling van het volkshuisvestingsbeleid. Vroegere reserves ten aanzien van het woningbezit onder arbeiders verdwijnen met de toename van de welvaart en de bestaanszekerheid. In 1965 wordt onder minister Bogaers (KVP) een

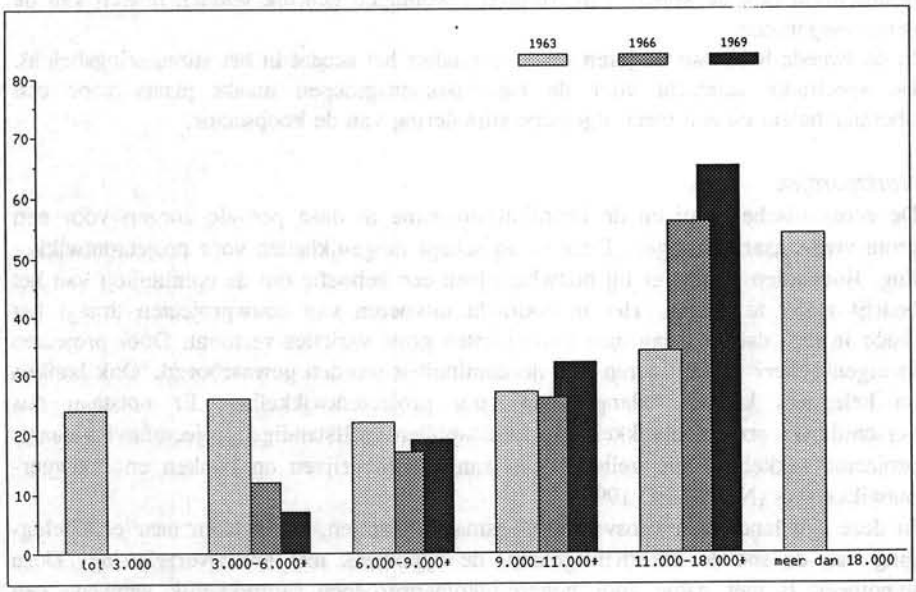
structurele bevordering van het eigen-woningbezit, expliciet een regeringsdoelstelling. Naast de ideologische achtergronden die de Werkgroep Eigen-Woningbezit (1956) ten tonele voert, voert men nu de doorstroming vanuit de sociale huursector aan als onderbouwing van deze doelstelling. In datzelfde jaar worden de nieuwe Woningwet en de hierop gebaseerde Beschikking Geldelijke Steun Eigen Woningen van kracht. De bezitvormingsbijdrage en de bouwpremie worden samengevoegd en de hoogte van de subsidiebijdrage hangt af van de stichtingskosten. De premie is alleen beschikbaar voor huishoudens met een inkomen beneden een bepaald maximum. Huishoudens kunnen kiezen tussen een eenmalige bijdrage en jaarlijkse bijdragen (Kraan-Jetten, 1991).
Ook in het beleid van minister Schut (ARP) vanaf 1967 neemt de stimulering van het eigen-woningbezit een centrale plaats in. De bouw van koopwoningen wordt allereerst gestimuleerd door deze geheel vrij te stellen van contingentering. De koopsector wordt in deze periode bovendien aan de gemeentelijke woningdistributie onttrokken (Van der Schaar, 1987).
In 1968 verdwijnt de mogelijkheid om te kiezen tussen een eenmalige bijdrage of een jaarlijkse bijdrage en wordt het subsidiebedrag verhoogd vooral om de effecten van de inkomstenbelasting te compenseren. Omdat jaarlijkse bijdragen fiscaal als inkomen tellen (eenmalige bijdragen niet), is het voordeel voor bewoners met een laag inkomen het grootst. Men hanteert niet langer het inkomen van de gegadigden als toetsingscriterium voor de premie (Kraan-Jetten, 1991). Bovendien wordt in 1968 besloten dat ook de kopers van woningwetwoningen gebruik kunnen maken van de gemeentegarantie.
In de tweede helft van de jaren zestig verandert het accent in het stimuleringsbeleid. De specifieke aandacht voor de lage-inkomensgroepen maakt plaats voor een liberaler beleid en een meer algemene stimulering van de koopsector.

Marktpartijen
De economische groei en de bevolkingstoename in deze periode zorgen voor een grote vraag naar woningen. Deze vraag schept mogelijkheden voor projectontwikkeling. Bovendien bestaat er bij bouwbedrijven een behoefte om de continuïteit van het bedrijf zeker te stellen. Het in opdracht uitvoeren van bouwprojecten draagt het risico in zich dat de vraag naar hun diensten grote variaties vertoont. Door projecten in eigen beheer uit te voeren kan de continuïteit worden gewaarborgd. Ook banken en beleggers krijgen belangstelling voor projectontwikkeling. Er ontstaan dus verschillende projectontwikkelingsmaatschappijen: zelfstandige projectontwikkelaars, projectontwikkelaars die gelieerd zijn aan bouwbedrijven en banken en beleggerontwikkelaars (NEPROM, 1993).
In deze tijd lanceren levensverzekeringsmaatschappijen, die zoeken naar een belegging van de sociale zekerheidsgelden, de hypotheek met levensverzekering. Deze hypotheek is met name voor hogere-inkomensgroepen aantrekkelijk vanwege een maximale renteaftrek. Bovendien weten ook de handelsbanken in deze periode door te dringen tot de hypotheekmarkt (Van der Schaar, 1987).

Ontwikkeling koopsector
In deze periode van huurverhoging en subsidieverlaging in de huursector neemt de vraag naar koopwoningen sterk toe. Afbeelding 4.1 laat een sterke stijging van de produktie van vrije-sectorkoopwoningen zien, terwijl de bouw van gesubsidieerde woningen afneemt. In de periode tot 1967 worden ongeveer 6.000 particuliere huurwoningen per jaar verkocht. Na 1967 stijgt dit aantal tot circa 25.000 per jaar. Het percentage eigen-woningbezit stijgt in deze periode naar 35%.

Verdeling van het eigen-woningbezit
De groei van het eigen-woningbezit vindt niet evenredig over de gemeenten plaats. Het zijn vooral de verstedelijkte plattelandsgemeenten en de forensengemeenten die een onevenredig groot deel van de groei voor hun rekening nemen. Van de voor 1960 gebouwde koopwoningen staat 46% van het totaal in deze gemeenten. Van de in de periode 1960-1971 gerealiseerde koopwoningen nemen zij 55% voor hun rekening. Deze concentratie van nieuwbouw-koopwoningen gaat gepaard met een sterke oververtegenwoordiging van jonge gezinnen zonder kinderen of met kleine kinderen (Den Draak en Van der Windt, 1979).

Afbeelding 4.3 Huishoudens die een woning betrokken, naar inkomen; 1963, 1966 en 1969



*1966 resp.: tot 7.000, 7.000-13.000, 13.000-20.000, meer dan 20.000
*1969 resp.: tot 8.000, 8.000-16.000, 16.000-26.500, meer dan 26.500
Bron: Van der Schaar, 1979 (eigen bewerking).

Afbeelding 4.3 geeft inzicht in de inkomens van degenen die in 1963, 1966 en 1969 een koopwoning betrokken. In 1963 is de instroom vrij gelijkmatig verdeeld over de verschillende inkomensgroepen. Ook de lage-inkomensgroepen wisten de weg naar de koopsector te vinden. In de periode daarna - de gegevens laten qua vergelijkbaarheid te wensen over - lijkt er een zekere polarisatie qua inkomen op te treden: hoge-inkomensgroepen treden in toenemende mate toe tot de koopsector, terwijl lage-inkomensgroepen in toenemende mate een woning huren.

4.4 Het streven naar vrije keuze tussen kopen en huren; expliciete aandacht voor de lage-inkomensgroepen; jaren zeventig

Volkshuisvestingsbeleid

Het huurwaardeforfait wordt in 1971 gewijzigd in het kader van het streven naar een vereenvoudiging van de inkomstenbelasting. De netto forfaitaire huurwaarde stelt men vast op 1% van de ondergrens van de waardeklasse waarin de (bewoonde) woning valt. Volgens Van Wijk (1979) is het forfait, economisch gezien, te laag vastgesteld met als doel om de koopsector te stimuleren. De hoogte van het huurwaardeforfait blijft een onderwerp van discussie. In 1974 wordt het forfait verhoogd tot 1,3%.

In 1971, onder minister Udink (CHU) en staatssecretaris Buck (KVP), wordt de werkgroep-Hartog in het leven geroepen die tot taak heeft om te adviseren over de omschakeling naar een meer subjectgerichte subsidiëring. Tot dan toe zijn de subsidies primair objectgericht. De werkgroep pleit onder andere voor een inkomensafhankelijke subsidie: hoe hoger het inkomen des te lager de subsidie. Verder pleit de werkgroep voor een verruiming van de garantieverlening en een verdubbeling van het huurwaardeforfait van 1% naar 2% (Siraa, 1983).

Eveneens in 1971 wordt met de gelden afkomstig uit de verkoop van de Breedband/Hoogovensaandelen, het zogenaamde bezitsvormingsfonds gecreëerd. Uit dit fonds worden renteloze leningen (f. 2.400,-) verstrekt aan huishoudens met een laag inkomen. Voorts neemt het fonds voor 50% deel in de eventuele verliezen van gemeenten als gevolg van hypotheekgaranties voor het kopen van een woning uit de voorraad (gemeentegaranties gelden in die tijd alleen voor de nieuwbouw). De belangstelling voor het fonds overtreft alle verwachtingen. Eind 1971 moet het toekennen van renteloze voorschotten al worden gestaakt om te voorkomen dat het fonds te snel uitgeput raakt. In 1973 worden nadere eisen gesteld aan degenen die voor het fonds in aanmerking komen. Vanaf 1981 worden, tot nader te bepalen datum, geen nieuwe aanvragen meer in behandeling genomen (Kraan-Jetten, 1991).

In de Nota Volkshuisvesting (MVRO, 1972) wordt het stimuleringsbeleid ten aanzien van de koopsector voortgezet. Bevordering van het eigen-woningbezit is volgens de nota van belang zowel vanuit een oogpunt van de volkshuisvesting als vanuit andere gezichtspunten (bezitsvorming, sparen). Indirect wordt verwezen naar de motivering van de werkgroep Eigen-Woningbezit.

In 1974 brengen minister Gruijters (D'66) en de staatssecretarissen Van Dam en Schaefer (beiden PvdA) de Nota Huur- en Subsidiebeleid uit. Uitgangspunt bij de nota is dat iedereen de vrijheid behoort te hebben om uit te maken of hij door huur of koop in zijn huisvestingsbehoeften zal voorzien. De subsidiëring wordt daarom gericht op het vergroten van de toegankelijkheid van de koopsector voor lage-inkomensgroepen. Tevens wordt in de nota een vereenvoudigde subsidie-systematiek voorgesteld (die geen rekening houdt met het aantal verblijfseenheden) die haar beslag krijgt in de BGSEW 1975. Ten tweede wordt het garantiebeleid voor nieuwbouwwoningen verruimd. In 1973 wordt de maximumlening die voor garantie in aanmerking komt, verhoogd van 90% naar 95% van de stichtingskosten van de woning. Vanaf 1974 is slechts f. 100,- eigen geld vereist. Vanaf 1975 geldt de garantie voor alle bestaande woningen en is evenals bij de nieuwbouw slechts een bedrag van f. 100,- eigen geld vereist. Tenslotte wordt in het kader van de decentralisatie, het besluit omtrent de verkoop van huurwoningen overgedragen aan de gemeenten (MVRO, 1974).
Omdat het kopen van een woning voor lage-inkomensgroepen niet alleen financiële maar ook psychologische drempels opwerpt, start men een experiment met een vorm van eigen-woningbezit waarin bepaalde zekerheden zijn ingebouwd: het Beschut eigen-woningbezit. Minister Gruijters vindt het namelijk wenselijk om in een tijdsbestek van vijftien jaar tot een woningvoorraad van tweederde eigen-woningbezit en eenderde huur te komen. Op aandringen van de koepels van woningbouwverenigingen die van mening zijn dat zij een eigen verantwoordelijkheid dragen bij het bevorderen van het eigen-woningbezit, wordt hiertoe het experiment 'beschut eigen-woningbezit' gestart (Jansen en Peeters, 1989). Het experiment houdt in dat corporaties en bouwfondsen woningen voor lage-inkomensgroepen kunnen bouwen die qua kwaliteit en stichtingskostenniveau vergelijkbaar zijn met de sociale huursector. De kopers van deze woningen krijgen een extra inkomensafhankelijke toeslag op de jaarlijkse bijdrage. Bovendien kunnen ze met rijksleningen een hypotheek sluiten onder dezelfde voorwaarden als die voor woningwetwoningen. Wel vond men het nodig een anti-speculatiebeding voor te schrijven; bij verkoop binnen tien jaar is men verplicht een deel van de winst terug te betalen. Verder krijgen corporaties de gelegenheid om de kopers een dienstenpakket aan te bieden: het onder contract verzorgen van onderhoud en administratie. Dit alles is geregeld in de Beschikking Aanvullende Jaarlijkse Bijdrage Eigen Woningen en de Beschikking Lening Eigen Woningen (1976) die gekoppeld zijn aan het BGSEW (1975). Hoewel het Bouwfonds (1975) in 1975 nog melding maakt van een overweldigende belangstelling voor dit experiment, blijkt het achteraf geen succes, volgens Van der Schaar (1987). Er werden slechts enkele honderden woningen gebouwd. De aanloopproblemen waren groot vanwege een onduidelijke regelgeving. De behoefte aan een afzonderlijke deelsector, waar antispeculatiebedingen en een grotere rol van corporaties de sfeer bepaalden, was gering volgens Van der Schaar (1987). In 1979 werd de subsidieregeling rond het beschut eigen-woningbezit opgeheven. Jansen en Peeters (1989) spreken van een ongelukkig compromis: een combinatie van een lage toelage en inkomenseisen. Volgens Priemus (1980) is de politieke onwil om de gebrekkige regeling te verbeteren de belangrijkste oorzaak voor het afschaffen van de regeling.

Marktpartijen
Het beschut eigen-woningbezit wordt gevolgd door andere initiatieven om het eigenwoningbezit met name voor lage-inkomensgroepen bereikbaar te maken. Rond 1978 introduceert het Bouwfonds het bezitshuis; een constructie die het risico van kopers met een laag inkomen zou moeten beperken. Het juridisch eigendom van de woningen wordt ondergebracht bij een coöperatieve vereniging. Deze vereniging geeft een prijsgarantie af die inhoudt dat de eigenaars van de woningen bij verkoop geen verlies lijden, maar ook geen winst maken. Verder stelt ze een noodfonds voor bewoners die door omstandigheden niet in staat blijken hun woonlasten te betalen. Er worden twee van deze verenigingen opgericht: één in Enschede en één in Apeldoorn. De verenigingen hebben echter hun tijd niet mee: kort na de oprichting dalen de woningprijzen drastisch zodat het onmogelijk blijkt om een opvangfonds te vormen. De verenigingen worden opgeheven en de woningen worden juridisch overgedragen aan de eigenaren.
Rond dezelfde tijd wordt in Rotterdam het Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE) ontwikkeld. Men signaleert in Rotterdam dat uit te ponden complexen vaak slecht onderhouden zijn en dat er vervolgens slecht functionerende VVE's (Verenigingen Van Eigenaren) worden opgericht. Het MGE houdt in dat in een contract bepalingen worden opgenomen over het beheer, het onderhoud en de vaststelling van de verkoopprijs. Bovendien wordt er een kettingbeding opgenomen waarin wordt bepaald dat de woning bij vertrek terug verkocht moet worden aan de beherende instantie of aan een door deze instantie voorgedragen koper. Anderzijds is de beherende instantie verplicht de woning binnen drie maanden terug te kopen.
Beheerders die zich op de MGE-markt begeven, krijgen dezelfde problemen als degenen die betrokken waren bij de bezitswoning. De huur- en koopprijs zijn veel lager dan verwacht; dit leidt tot cumulerende verliezen en stagnerende verkopen. Bovendien ontbreekt de know how bij de beheerders om goed om te gaan met VVE's, wat leidt tot achterstallig onderhoud. Maar in tegenstelling tot de bezitswonig heeft de MGE de crisis overleefd. Na een financiële sanering en een groeiende ervaring bij de beheerders, lijkt de MGE-nieuwe stijl een zeer acceptabel produkt voor huishoudens met een benedenmodaal inkomen. Het is een alternatief voor de huursector en valt ook onder de distributieregels van de gemeente (SEV, 1993).

Ruimtelijke-ordeningsbeleid
In de Derde Nota Ruimtelijke Ordening (MVRO, 1975) wordt de gebundelde deconcentratie verder uitgewerkt in de vorm van het groeikernenbeleid. De groeikernen op of aan de buitenzijde van de stedenring moeten de grote steden in de Randstad ontlasten. Bovendien ontstaan door de bouw in groeikernen mogelijkheden om in de steden woningen te slopen en in plaats daarvoor nieuwbouw in lagere dichtheden te bouwen.
Vanaf 1975 verklaart men de locatiesubsidieregeling ook van toepassing op de gesubsidieerde koopsector. Doel van deze regeling is de bouw van woningen daar te laten plaatsvinden, waar zij vanuit het oogpunt van de ruimtelijke ordening het meest gewenst is. Maar, de bouw op deze plaatsen wordt vaak belemmerd door hoge grondkosten. De locatiesubsidies beogen deze onevenredig hoge kosten terug te

brengen en zijn voorbehouden aan bepaalde gemeenten: gemeenten met stadsvernieuwingsgebieden, de vier grote steden en de groeikernen en groeisteden.

Marktpartijen

De afschaffing van de kredietbeheersing door de Nederlandsche Bank in 1972 en de invoering van gemeentegaranties in 1975 voor woningen in de voorraad, maken een uitbreiding van het totaal aan uitstaande hypotheken mogelijk. Dit maakt het met name voor handelsbanken mogelijk om hun hypotheekportefeuille uit te breiden. Hypotheken worden gezien als belegging met betrekkelijk weinig risico. Daarbij komt de uitbreiding van de gemeentelijke hypotheekgaranties. Bovendien treedt de Rijkspostspaarbank toe tot de hypotheekmarkt en weet door gunstige voorwaarden binnen korte tijd een groot marktaandeel te verwerven. De toegenomen concurrentie leidt tot een grote diversiteit in hypotheken. Bovendien verruimen banken, onder druk van de toegenomen concurrentie, de criteria voor kredietverlening: men houdt steeds meer rekening met toekomstige inkomensstijgingen, het inkomen van een partner en waardestijging van het onderpand. Deze verruiming heeft een groei van de koopsector mogelijk gemaakt. Daar komt bij dat de rente sinds 1974 daalde. Zowel de daling van de nominale als de reële rente hebben de vraag naar hypothecair krediet verhoogd en de vraag naar koopwoningen bevorderd. De inflatie is tot 1978 hoog zodat de reële waarde van de uitstaande schuld snel daalt (Van der Schaar, 1987).

De prijsstijgingen en de grote vraag naar koopwoningen maken het voor particuliere verhuurders aantrekkelijk om huurwoningen te verkopen. In de periode 1967-1975 bedraagt het aantal verkochte particuliere huurwoningen 24.000 tot 30.000 per jaar. In de jaren 1977 en 1978 worden recordhoogten van 31.000-34.000 woningen per jaar gehaald; daarna daalt het aantal omzettingen (Van der Schaar, 1987). Ook de verkoop van sociale huurwoningen neemt toe van circa 1300 in 1970 tot 4800 in 1978 (Boelhouwer, 1988).

Tot slot trekt de hausse op de markt voor koopwoningen nieuwe partijen aan, zoals projectontwikkelaars die op hun beurt weer een snellere groei mogelijk maken (Ball et al., 1988). In deze periode van ongebreidelde groei worden er veel woningen op voorraad gebouwd.

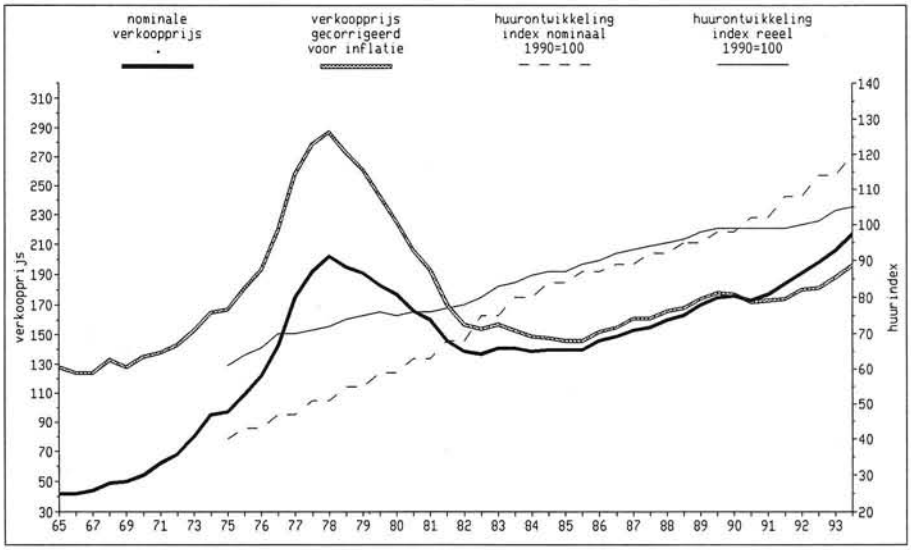
In 1974 wordt de Vereniging Eigen Huis opgericht met steun van het Bouwfonds Nederlandse Gemeenten. Deze vereniging verleent diensten aan leden en treedt naar buiten toe op als belangenbehartiger voor eigenaar-bewoners in het algemeen (Van der Schaar, 1987).

Ontwikkeling koopsector

Het aandeel koopwoningen in de nieuwbouw neemt toe van 38% in 1970 tot meer dan 60% in 1979 (zie afbeelding 4.1) Ruim de helft van deze woningen bestaat uit gesubsidieerde woningen (CBS-maandstatistiek, in: Van der Schaar, 1987).

De grote vraag naar koopwoningen leidt, ondanks het grote aantal koopwoningen in de nieuwbouw en het grote aantal verkochte huurwoningen, tot een krapte op de woningmarkt. Het aantal dagen dat een woning te koop stond bedroeg in 1975 nog 80 om vervolgens te dalen tot 50 in 1977 (Engberts en Happel, 1980). Dit komt

Afbeelding 4.4 De ontwikkeling van de koopprijzen en huren, 1965-1993

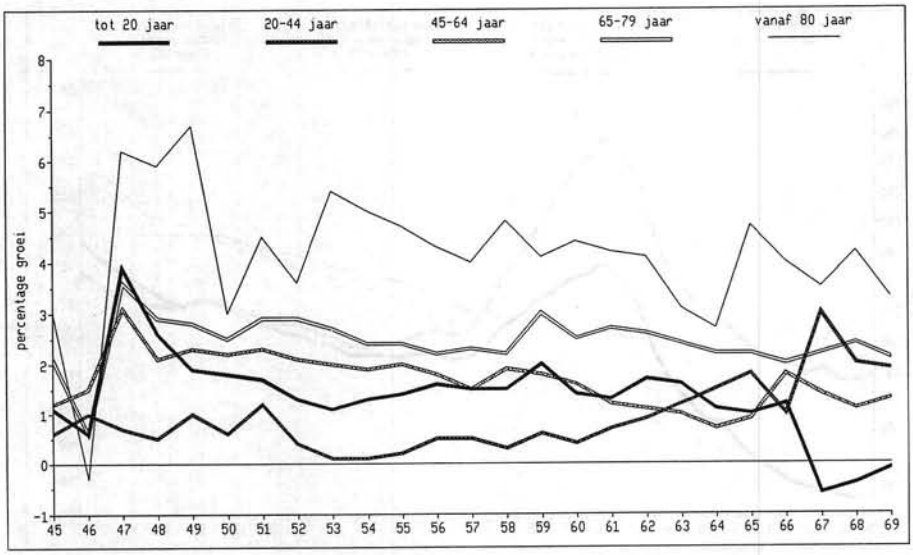


Bron: NVM, CBS.

weer tot uitdrukking in hoge prijzen (zie afbeelding 4.4). In de periode 1965-1973 lopen de koopsommen nog redelijk gelijk op met de ontwikkeling van de bouwkosten om vervolgens zeer fors te stijgen. De stijging van de koopprijzen maakt het aantrekkelijk om een woning (vervroegd) te kopen. Immers, hoe eerder de koop des te groter de kans op vermogenswinst.

Een aantal ontwikkelingen leiden tot een enorme vraag naar koopwoningen in deze periode. Vanaf het begin van de jaren zeventig treden de omvangrijke geboortecohorten uit de jaren vijftig en zestig toe tot de woningmarkt (zie afbeelding 4.5). Een deel van deze woningzoekenden vindt direct zijn weg naar de koopsector, een ander deel stroomt in korte tijd via de huursector door naar de koopsector. Bovendien is er aan het einde van de jaren zestig en in het begin van de jaren zeventig sprake van een groei van de inkomens. De inkomensgroei en de verwachtingen van een verdere groei leveren een bijdrage aan de groei van de koopsector (Van der Schaar, 1987). Tijdens de eerste oliecrisis in 1973 stagneren de lonen en de bouwkosten, terwijl de inflatie toeneemt (zie afbeelding 4.5). Het onroerend goed ziet men dan als een goede bescherming tegen uitholling van het vermogen als gevolg van inflatie. De vraag naar eigen woningen neemt sindsdien enorm toe en het aanbod schiet tekort (Priemus, 1989).

Afbeelding 4.5 Groei van de leeftijdsgroepen in Nederland, 1945-1969



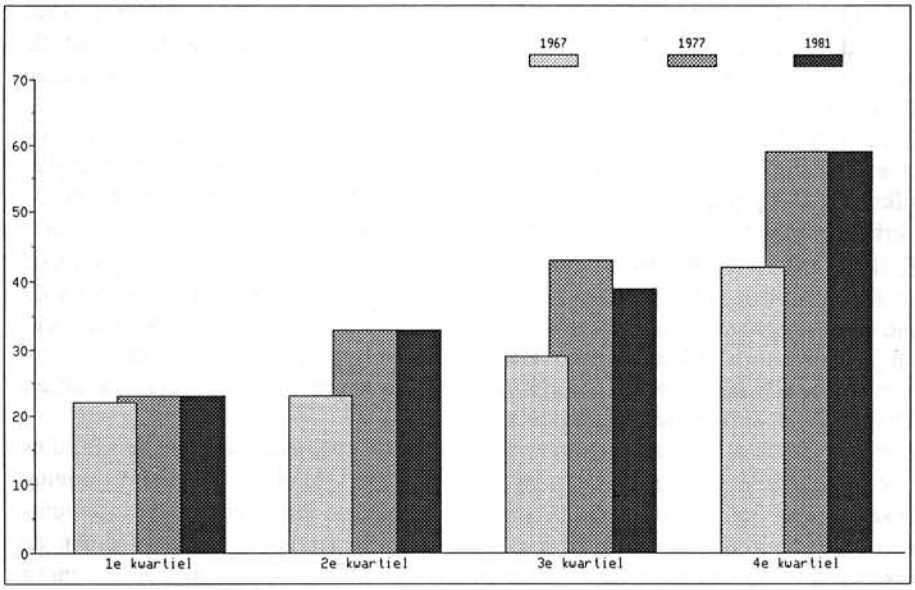
Bron: CBS, 1994.

Verdeling van het eigen-woningbezit

In de periode 1967 tot 1977 steeg het eigen-woningbezit van 28% naar 38%. Het laagste inkomenskwartiel deelt niet in deze groei, maar het eigen-woningbezit in het tweede inkomenskwartiel steeg van 23% naar 33%. Het gaat hier om inkomenskwartielen op basis van het inkomen van het hoofd van het huishouden (zie afbeelding 4.6) (Van der Schaar, 1987). Er was in deze periode dus sprake van een aanzienlijke toename van het eigen-woningbezit onder huishoudens met een benedenmodaal inkomen.

Echter, al in 1974 signaleert het Bouwfonds dat de hoge bouw- en grondkosten samen met de hoge rente de toegankelijkheid van de koopwoning voor de lage-inkomensgroepen belemmeren. In 1973 had 20% van de kopers van bouwfondswoningen een inkomen beneden de sociale loongrens (bruto f. 20.300,- in 1973) 30% had een inkomen iets daarboven. Dit aandeel is veel te laag volgens het Bouwfonds dat nog steeds het bevorderen van het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen hoog in het vaandel voert (Bouwfonds, 1973). Ook anderen signaleren dat zelfs onder de gunstige omstandigheden midden jaren zeventig voor de lagere-inkomensgroepen, onder meer vanwege de hoge koopprijzen, de toegankelijkheid tot de koopsector moeizaam is. Dit blijkt zowel uit analyses van verhuisstromen als uit onderzoek naar woonwensen. De aanvangslasten zijn in de koopsector, juist voor de lagere-inkomensgroepen, zo hoog dat de koop van een woning voor deze groepen vaak is uitgesloten (Bouwfonds Nederlandse Gemeenten, 1976; Van der Schaar, 1979; Dijkhuis-Potgieser en Van Dongen, 1982; Pas et al., 1983, MVRO, 1979).

Afbeelding 4.6 Aandeel eigen-woningbezit naar inkomen (van het hoofd van het huishouden), 1967, 1977 en 1981



Bron: Van der Schaar, 1987.

4.5 Bedenkingen tegen de snelle groei en het instorten van de markt; eind jaren zeventig en begin jaren tachtig

Volkshuisvestingsbeleid

In 1978, tijdens het bewind van minister Beelaerts van Blokland (CDA) en staatssecretaris Brokx (CDA), blijkt uit het Structuurschema Volkshuisvesting deel d, dat de overheid niet onverdeeld gelukkig is met de snelle toename van het eigen-woningbezit. Men is van mening dat een vrije keuze tussen kopen en huren geen zelfstandige beleidsdoelstelling meer hoeft te zijn (MVRO, 1978).

Tijdens de hausse op de koopwoningmarkt wordt een record aantal woningwetwoningen verkocht. Naar aanleiding hiervan ontstaat een vrees voor uitverkoop van het aantrekkelijke deel van de voorraad sociale huurwoningen en wordt er door verschillende groepen aan de bel getrokken. In reactie hierop grijpt het Rijk in. In 1979 stelt zij een gemeentelijke beleidsnota inzake de verkoop van sociale huurwoningen verplicht. Deze nota dient door het Rijk goedgekeurd te worden en vervolgens worden de voorgestelde verkopen getoetst aan deze nota (Pas et al., 1983).

Verder wordt geprobeerd de verkoop van particuliere huurwoningen te reguleren; bevordering van het eigen-woningbezit is niet slechts een kwantitatief, maar ook een kwalitatief streven. De verkoop van slechte woningen wordt tegengegaan door van

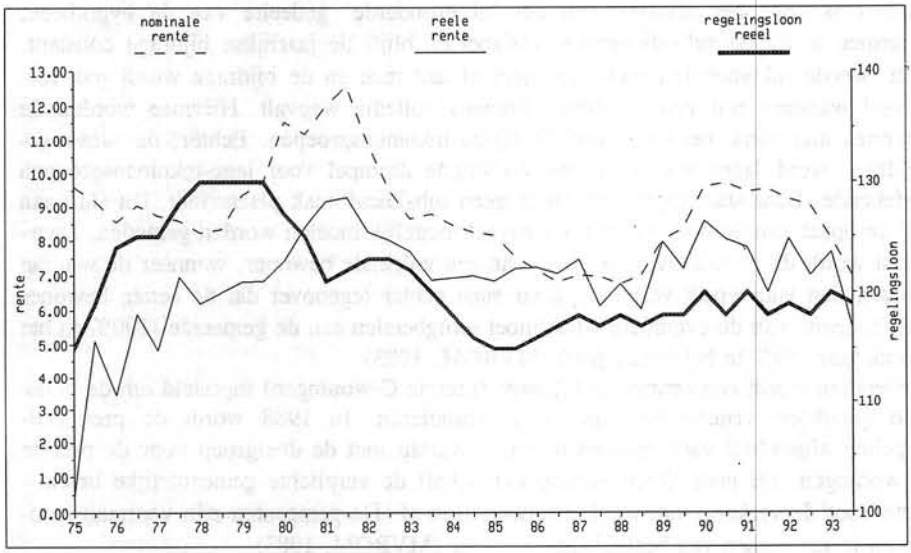
rijkswege niet deel te nemen in garanties bij kwalitatief slechte woningen. Gemeenten krijgen de mogelijkheid om een splitsingsverordening op te stellen waaraan de splitsingsvergunningen getoetst dienen te worden.
Er worden vraagtekens geplaatst bij de onstuimige groei van de koopsector en men tracht door regelgeving excessen te voorkomen. In het bouwprogramma ligt de nadruk op de bouw van goedkope koopwoningen om doorstroming vanuit de sociale huursector te realiseren.
Halverwege 1979 stagneert de verkoop en dalen de koopprijzen drastisch. Dit leidt tot een krachtige steun aan de huursector in het, qua intentie kopersvriendelijke, volkshuisvestingsbeleid van het kabinet-Van Agt. Zowel de marktpartijen als de overheid trachten de stagnatie een halt toe te roepen. In 1979 wordt een nieuwe BGSEW ingevoerd waarmee de inkomensafhankelijke premie-A, en de premie-B woningen worden geïntroduceerd. De premie-A-woning is speciaal bedoeld voor de lage-inkomensgroepen en de premie is afhankelijk van de hoogte van het inkomen, één jaar voor de subsidieaanvraag. Het gaat hierbij om het belastbaar inkomen van het hoofd van het huishouden. De premie-B-woningen kennen een bijdrage die alleen van de hoogte van de stichtingskosten afhangt.
In 1980, wanneer de verkoop van woningen verder stagneert, worden de subsidies voor deze premie-woningen verhoogd en de kopers van een premie-A woning ontvangen een bijdrage van f. 5.000,- ineens. Bovendien verhoogt men de inkomens- en stichtingskostengrens om voor een subsidie in aanmerking te komen. Terwijl de markt voor vrije-sectorwoningen instort, blijft de verkoop van premie-A woningen goed lopen. Wellicht wordt dit ten dele veroorzaakt doordat de vraag van hogere-inkomensgroepen verschoven is naar de premie A-sector. Omdat veel nieuwbouw-woningen onverkocht blijven wordt de zogenaamde OKH-regeling ingesteld die het mogelijk maakt om koopwoningen om te zetten in huurwoningen.
In 1980 worden de verwervingskostengrenzen om voor een gemeentegarantie in aanmerking te komen opgetrokken. Dit geldt vooral voor de woningen in de voorraad. Daarnaast doet minister Nypels (D'66) in 1982 een dringend beroep op de gemeenten, die zich in deze periode terughoudend opstellen bij het verlenen van gemeentegarantie, om zoveel mogelijk de adviezen van de Bemiddelende Organen op te volgen. De terughoudendheid van gemeenten komt voort uit het feit dat in deze periode voor het eerst in de geschiedenis van dit instrument een groot beroep wordt gedaan op de gemeentegarantie (Van der Schaar, 1987; Kraan-Jetten, 1991).

In 1983 brengen minister Winsemius (VVD) en staatssecretaris Brokx (CDA) de eerste aparte nota over de stimulering van het eigen-woningbezit uit (MVROM, 1983). In deze nota Eigen-woningbezit neemt het beperken van risico's voor zowel de kopers als de overheid, een belangrijke plaats in. De doelstelling van de nota is het voorkomen van een terugval van het aandeel koopwoningen en bevordering van het herstel van de koopwoningmarkt.
Centraal in de subsidiesystematiek, die met de nota Eigen-woningbezit in 1983 wordt geïntroduceerd, staat het zo veel mogelijk vermijden van de risico's van grote rente-fluctuaties, inkomensachteruitgang en prijsschommelingen van onroerend goed. De nieuwe systematiek houdt in dat de overheid een deel van de hypotheek van de

premie-A-woning voor haar rekening neemt. Voor dit afgezonderde deel betaalt de overheid rente en aflossing. Men spreekt dan ook van een samengestelde hypotheek. De regeling impliceert een vaste jaarlijkse bijdrage die net zolang doorloopt als vereist is voor het aflossen van het 'afgezonderde' gedeelte van de hypotheek. Hiermee wordt de subsidieperiode variabel en blijft de jaarlijkse bijdrage constant. Het tweede inkomen telt men van meet af aan mee en de bijdrage wordt pas verhoogd wanneer een van de twee inkomens volledig wegvalt. Hiermee worden de premies met name bestemd voor de lagere-inkomensgroepen. Echter, de aanvangsbijdrage werd lager wat weer een verhoogde drempel voor lage-inkomensgroepen betekende. Daar staat tegenover dat er geen subsidieafbraak plaatsvindt. Dit sluit aan bij de opzet van de nota dat risico's zoveel mogelijk moeten worden gemeden. Daarnaast wordt de premie overdraagbaar aan een volgende bewoner, wanneer de woning binnen tien jaar wordt verkocht. Daar staat echter tegenover dat de eerste bewoner een gedeelte van de eventuele winst moet terugbetalen aan de gemeente (100% in het eerste jaar, 10% in het tiende jaar) (MVROM, 1983).
Bovendien wordt een eenmalige bijdrage (premie C-woningen) ingesteld om de bouw van goedkope vrije-sectorwoningen te stimuleren. In 1988 wordt de premie-B-regeling afgeschaft vanwege een te grote overlap met de doelgroep voor de premie C-woningen. De nota Eigen-woningbezit schaft de verplichte gemeentelijke beleidsnota voor de verkoop van woningwetwoningen af. De gemeenten zijn voortaan autonoom in het nemen van beslissingen hierover (MVROM, 1983).

Marktpartijen
Met het instorten van de koopwoningenmarkt kwam een aantal projectontwikkelaars in de problemen. Degenen die hun projecten grotendeels met vreemd vermogen gefinancierd hadden, waren door de stagnerende afzet niet meer in staat om aan hun verplichtingen te voldoen. Het gevolg was een aantal faillisementen en een forse sanering op de vastgoedmarkt (NEPROM, 1993).
Banken gaan zich, onder andere naar aanleiding van deze betalingsproblemen terughoudender opstellen. De executiewaarde van het onderpand wordt voortaan veel lager geschat en men financiert veelal nog slechts tot 70% van de waarde van de woning. Bovendien scherpt men de inkomenseisen aan; het tweede inkomen wordt niet langer volledig meegerekend (Van der Schaar, 1987). Ook de Bemiddelende Organen die advies uitbrengen over het verstrekken van gemeentegarantie, scherpen de criteria aan. Dit leidt ertoe dat het, met name voor tweeverdieners, moeilijk wordt om in aanmerking te komen voor een premie-A woning. Ze verdienen te veel volgens de normen die het ministerie aanhoudt voor de premiewoningen of ze verdienen te weinig volgens de criteria van de Bemiddelende Organen om in aanmerking te komen voor een gemeentegarantie (NVB, NEPROM, 1989).
Wanneer een licht herstel van de markt zich aankondigt, richten banken zich op het verstrekken van nieuwe hypotheekvormen die de consument meer zekerheid kunnen bieden. Voorbeelden hiervan zijn; de rente-rust hypotheek, de rente-stabiel hypotheek en de loonvaste hypotheek (Van der Schaar, 1987).

Afbeelding 4.7 De ontwikkeling van de nominale rente, de reële rente en de inkomens, 1975-1993



Bron: CBS.

Ontwikkeling koopsector

In de jaren zeventig zet de groei van de koopsector door, maar in 1979 komt aan deze groei een abrupt einde. Het aandeel koopwoningen in de nieuwbouw loopt sterk terug: van ruim 60% in 1979 naar minder dan 30% in 1982 (zie afbeelding 4.1). Veel nieuwbouw-koopwoningen blijven onverkocht; het is met name de afzet van de vrije-sectorwoningen die stagneert. De veranderingen in de subsidies voor de bouw van koopwoningen (introductie van de premie A- en de premie B-woning) voorkomen dat de produktie nog verder terugloopt.

Engberts en Happel (1980) laten aan de hand van de omloopsnelheid in dagen zien dat de verkoop van woningen aan het eind van de jaren zeventig moeizamer wordt. In het begin van 1977 bedraagt de omloopsnelheid nog 50 dagen om vervolgens te stijgen tot 110 dagen in 1980. Deze toename van de ruimte op de markt kan ook worden geïllustreerd aan de hand van het verschil tussen vraagprijs en verkoopprijs (in % van de vraagprijs). Deze neemt in de periode 1976-1980 toe: van 3,3 naar 5,4% voor de flat; van 5,3 naar 9,7% voor de villa (Hartog et al., 1981).

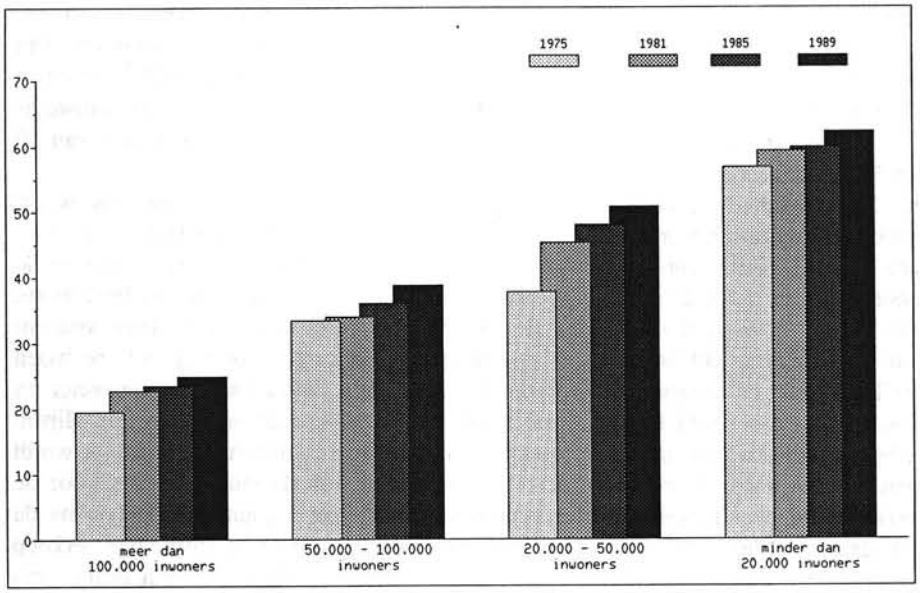
Na 1978 dalen de prijzen drastisch (zie afbeelding 4.4). De terugval geldt het sterkst voor de duurdere sectoren, zowel in de nieuwbouw als in de woningvoorraad. Dit geldt minder sterk voor goedkope bestaande woningen en het minst voor de premie A-sector.

De tweede oliecrisis van 1978 brengt verandering in de gunstige situatie uit de jaren zeventig: de inkomens dalen (zie afbeelding 4.7) en de werkloosheid neemt toe. Na

1980 stijgt de rente (nominaal en reëel) en krijgen eigenaren met hoge hypotheken op hun huis betalingsproblemen, omdat zij te maken krijgen met opwaartse renteaanpassingen. Uit een onderzoek onder hypotheeknemers blijkt dat in de periode 1976-1980 het aantal wanbetalers, het aantal betalingsregelingen en het aantal verkopen bij executie bij particuliere hypotheekgevers continu steeg (MVROM, 1989b).
De balans tussen de prijzen voor kopen en huren is steeds aan verschuivingen onderhevig. In de jaren zeventig is het kopen van een huis voor heel veel huishoudens aantrekkelijker dan huren vanwege de lage reële rente en de verwachte vermogenswinsten. Na 1978 komt er verandering in deze situatie. De hogere rente wordt alleen bij de gesubsidieerde nieuwbouw gecompenseerd door extra subsidies.
De sterke huurstijgingen en de bezuinigingen op de huursubsidie leiden tot een verhoging van de woonlastenquotes in de huursector. De uitgaven aan huur stegen in de periode 1982-1986 met ruim 32%, terwijl die in de koopsector stijgen met 8%. Met name voor de hogere-inkomensgroepen wordt het aantrekkelijker om een woning te kopen. Voor hen worden de forse huurstijgingen niet afgezwakt door de huursubsidies (Van der Schaar, 1987).

Verdeling van het eigen-woningbezit
Ondanks de initiatieven die werden ontplooid om het eigen-woningbezit aantrekkelijk

Afbeelding 4.8 Aandeel eigen-woningbezit naar gemeentegrootte, 1975, 1981, 1985 en 1989



Bron: WBO 1975, WBO 1981, WBO 1985, WBO 1989.

te maken voor lage-inkomensgroepen, nam het woningbezit onder deze groep in de periode 1977-1981 niet toe. Echter, niet alleen bij de lage-, maar ook bij de hoge-inkomensgroepen stagneert de toename van het eigen-woningbezit (zie afbeelding 4.6).
Volgens Cortie en Ostendorf (1986) is er de afgelopen decennia sprake geweest van een uitsorteringsproces. Met name in de suburbane gebieden vond nieuwbouw plaats, die voor een groot deel uit koopwoningen bestond. Huishoudens die een nieuwbouw-koopwoning en een meer landelijk woonmilieu prefereerden, verlieten in groten getale de grote steden. Afbeelding 4.8 laat zien dat in de periode 1975 tot 1985 de toename van de koopsector vooral plaatsvond in gemeenten met 20.000 tot 50.000 inwoners.

4.6 De markt trekt aan en de overheid trekt zich terug; vanaf midden jaren tachtig

Volkshuisvestingsbeleid
In 1989, tijdens het bewind van minister Alders (PvdA) en staatssecretaris Heerma (CDA), verschijnt de Nota Volkshuisvesting in de jaren 90. Deze nota pleit voor een terugtredende (rijks)overheid: marktpartijen en gemeenten krijgen meer vrijheden en verantwoordelijkheden. Het volkshuisvestingsbeleid in de jaren negentig zal gericht zijn op bevordering van het eigen-woningbezit. In vervolg op de nota Huur- en subsidiebeleid van 1974 en de nota Eigen-woningbezit uit 1983 staat het bieden van een reële keuzevrijheid tussen kopen en huren voorop, met name voor de lagere-inkomensgroepen. De eigen woning wordt aantrekkelijker door generieke maatregelen in het huur- en subsidiebeleid, die tot een relatieve prijsverhoging van huurwoningen leiden. De nota geeft aan lage-inkomensgroepen te willen bereiken door middel van subsidies, garanties en de verkoop van huurwoningen. De ontwerp-nota (1988) noemt een streefpercentage voor de omvang van de koopsector van 50 tot 55 in het jaar 2000.
In 1989 wordt de premie A-regeling veranderd: de stichtingskostengrens wordt verlaagd. Daarnaast worden de subsidiebedragen en het maximum inkomen om voor een gesubsidieerde woning in aanmerking te komen verlaagd. Voorts wordt in de nota voorgesteld om de overdraagbaarheid van premies af te schaffen. In 1992 wordt het Besluit Woninggebonden Subsidies (BWS) ingevoerd: een geheel nieuw systeem van subsidiëring. Dit houdt onder andere in dat gemeenten voortaan zelf beslissen welk deel van het budget ze aan de sociale koopsector, aan de sociale huursector en aan woningverbetering besteden (MVROM, 1989a). De oude subsidieregels blijven echter in tact, zij het dat subsidiebedrag bij de premie-A-regeling afhankelijk wordt van de rentestand. Bovendien wordt een verruiming van de mogelijkheden voor de verkoop van woningwetwoningen aangekondigd. Sociale verhuurders hebben na de invoering van het Besluit Beheer Sociale Huursector (BBSH) in 1993 voor verkoop niet langer gemeentelijke toestemming nodig, tenzij er sprake is van een Besluit van Aanmerkelijk Belang. Wel geldt er een meldingsplicht vooraf, zodat gemeenten eventueel bezwaar kunnen aantekenen bij het Rijk.

Tevens vindt een herbezinning plaats op het instrument gemeentegarantie vanwege de toenemende aanspraken op dit instrument. De Bemiddelende Organen scherpen de normen aan en de verwervingskostengrens voor verkrijging van een gemeentegarantie wordt verlaagd. Het toegestane woonlastenpercentage is per 1 april 1989 voor alle inkomensgroepen verlaagd. De Bemiddelende Organen houden vanaf 1989 rekening met de belasting- en premieheffing over het te ontvangen subsidiebedrag. Bovendien wordt er een werkgroep ingesteld die de mogelijkheden voor privatisering van de gemeentegarantie onderzoekt. Per 1 januari 1995 zal deze privatisering gerealiseerd worden in de vorm van een particulier Waarborgfonds voor de koopsector.
In de nota Heerma (MVROM, 1989a) wordt voorgesteld het huurwaardeforfait te verhogen van 1,3% naar 3,3% in een tijdsbestek van vier jaar. De jaarlijkse verhoging wordt afhankelijk gesteld van de inflatie. Uitgangspunt is dat de lastenstijgingen in de huur- en koopsector gelijke tred houden. De commissie-Stevens (die verantwoordelijk was voor de belastingherziening) kreeg expliciet als voorwaarde mee dat vernieuwingen in het belastingstelsel de stimulerende werking die hiervan uitgaat op het eigen-woningbezit niet mag aantasten (Commissie voor belastingherziening, 1991). Het huurwaardeforfait werd in 1992 verhoogd naar 2,3%.
In 1993 verschijnt een brief van de staatssecretaris van volkshuisvesting over het eigen-woningbezit (MVROM, 1993). Heerma benadrukt in deze brief de zelfstandigheid van de woonconsument. De voorkeur van de consument voor een koop- of een huurwoning staat daarbij centraal. Verder geeft hij aan dat het eigen-woningbezit verschillende volkshuisvestingsdoelen kan dienen. Zo kan het beleid ten aanzien van het eigen-woningbezit dienen om de scheefheid in de sociale huursector te verminderen. Bovendien kan het eigen-woningbezit een belangrijke impuls geven aan de verhoging van de kwaliteit van de woning en het woon- en leefklimaat in een wijk. Dit laatste wordt vooral gezien als een wenselijk neveneffect van de omzetting van huurwoningen in koopwoningen. Ten slotte zou het eigen-woningbezit de verzelfstandiging van de woonconsument bevorderen.

Ruimtelijke-ordeningsbeleid
In 1985 verschijnt de Structuurschets Stedelijke Gebieden (MVROM, 1985) waarmee het compacte-stad-beleid wordt ingezet. Nieuwe woon-, werk-, en recreatiegebieden dienen bij voorkeur in of aan de rand van de centrale steden te worden gerealiseerd. Een aantal groeikernen heeft echter nog tot na 1990 een opvangtaak.
In de Vierde Nota over de Ruimtelijke Ordening (MVROM, 1988) wordt het verstedelijkingsbeleid voortgezet. Van de 1,5 miljoen woningen die volgens de nota in de periode tot 2015 gebouwd moeten worden, zijn er bijna 1 miljoen aan de Randstad toebedacht. Verder wordt een aantal stedelijke knooppunten aangewezen die een centrumfunctie voor de regio krijgen toebedeeld. Wat betreft de woningmarkt dicht de nota de particuliere sector een belangrijke rol toe. De betrokken overheden dienen gunstige randvoorwaarden te scheppen voor kwalitatief goede woningbouw op de juiste plaats. Verder is het de taak van deze overheden een volkshuisvestingsbeleid te voeren dat geconcentreerd is op het deel van de markt dat niet door de particuliere sector wordt afgedekt.

de Vierde Nota Extra over de Ruimtelijke Ordening presenteert de Nadere Uitwerking Randstad Internationaal dat gericht is op het versterken van de internationale concurrentiepositie van de Randstad. In de VINEX-nota worden uiteindelijk in totaal dertien stedelijke knooppunten genoemd die zijn onderverdeeld in drie categorieën: internationaal, euregionaal en regionaal. De Randstad dient de nieuwbouw te concentreren binnen de steden en op uitbreidingslocaties aan de rand van stedelijke gebied: de zogenaamde VINEX-locaties. Zo wil de overheid de mobiliteit beperken en het milieu sparen (MVROM, 1991).

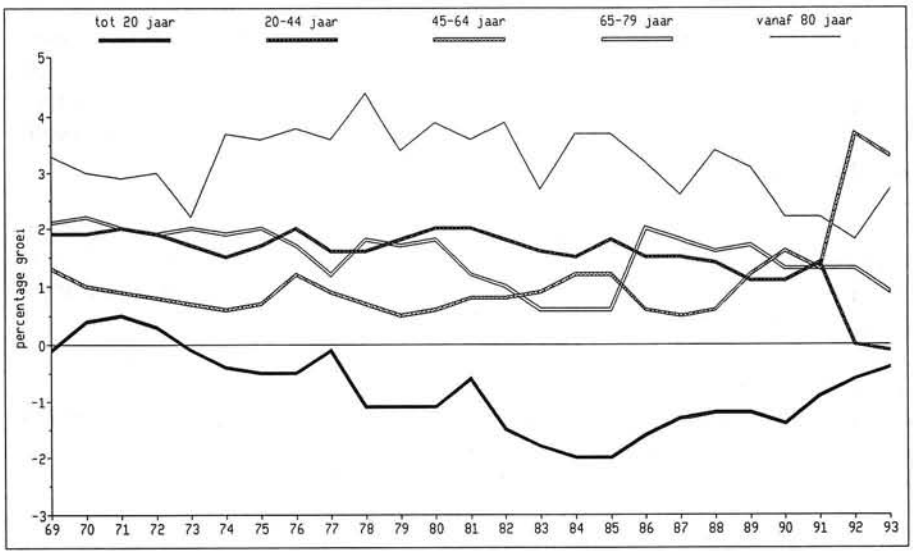
Marktpartijen

De toenemende vraag naar koopwoningen, maakt de woningbouw tot een interessant investeringsgoed. Projectontwikkelaars en bouwondernemers zijn volop actief in de bouw van met name vrije-sectorwoningen (Boelhouwer en Van der Heijden, 1989).
In de jaren tachtig komt de publiek-private-samenwerking, enigszins aarzelend, op gang. De overheid laat meer ruimte voor particulier initiatief. Bovendien stellen projectontwikkelaars sinds het instorten van de markt, meer prijs op een goede samenwerking met de overheid (NEPROM, 1993).
De SEV vestigt opnieuw de aandacht op tussenvormen tussen kopen en huren. Niet alleen om lage-inkomensgroepen aan een koopwoning te helpen, maar ook om een koopwoning aantrekkelijk te maken voor andere huurders (mobiele huishoudens en ouderen, met hogere inkomens): het groeiend eigendom, het dalend eigendom, de optiewoning en de corporatie-koopwoning (SEV, 1993).
Met het aantrekken van de markt begin jaren negentig versoepelen banken opnieuw de criteria voor het verstrekken van een hypotheek (Vereniging Eigen Huis, 1993).

Ontwikkeling koopsector

In de loop van de jaren tachtig herstelt de koopmarkt zich en in 1990 bedraagt het aandeel in de nieuwbouw opnieuw, evenals aan het eind van de jaren zeventig, rond de 60%. Met name de vrije sector is verantwoordelijk voor de groei van het aandeel koopwoningen in de nieuwbouw. De bouw van vrije-sectorwoningen overtreft zelfs het indicatief bouwprogramma van de overheid. De ongesubsidieerde bouw blijkt het terugtreden van de overheid, dat zich onder andere uit in een lager bouwprogramma voor de premie-A-sector, goed te kunnen compenseren.
De bouw van premiewoningen, woningen die met enige moeite nog betaalbaar zijn voor de lagere-inkomensgroepen, loopt terug. Bovendien worden de bouwprogramma's voor premie-A-woningen met name in de steden niet altijd volledig benut vanwege een tekort aan bouwgrond of de te geringe winstmarges voor de bouwers (Van der Heijden, 1992).
Het aantal transacties van duurdere woningen (boven f. 150.000,-) in de voorraad stijgt sterk in de periode 1982 tot en met 1987, terwijl het aantal transactie in het goedkope segment duidelijk achterblijft. Dit gaat gepaard met een stijging van het gemiddelde prijsniveau (Kersloot en Dieleman, 1988). De lage-inkomensgroepen zullen daarom vermoedelijk weinig profiteren van deze opleving op de markt voor koopwoningen.

Afbeelding 4.9 Groei van de leeftijdsgroepen in Nederland, 1969-1993



Bron: CBS, 1994.

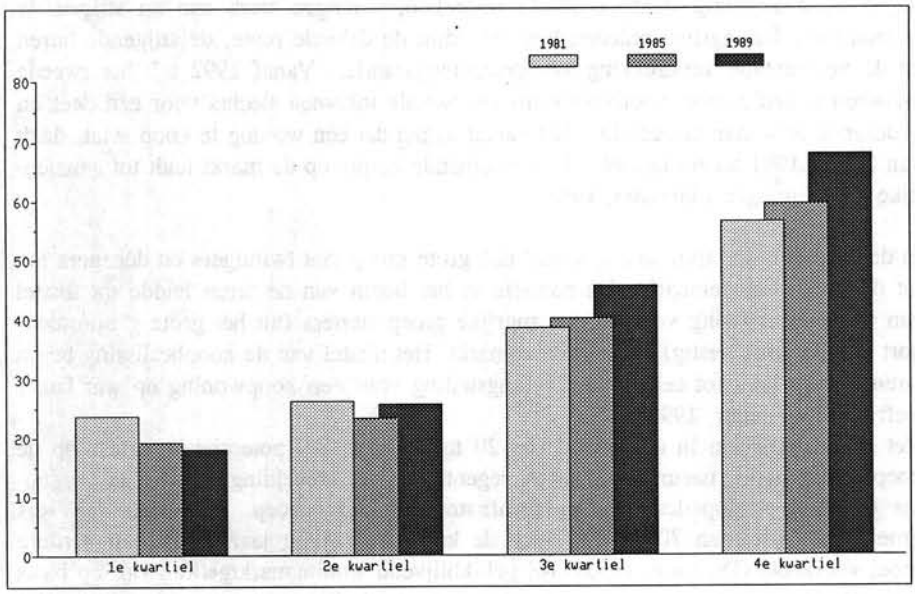
Begin jaren negentig trekt de markt voor koopwoningen sterk aan en stijgen de prijzen fors. Belangrijke redenen hiervoor zijn: de dalende rente, de stijgende huren en de versoepelde verstrekking van gemeentegaranties. Vanaf 1992 telt het tweede inkomen volledig mee; voorheen werd het tweede inkomen slechts voor een deel en gedurende acht jaar meegeteld. Het aantal dagen dat een woning te koop staat, daalt van 103 in 1991 tot 66 in 1993. De toenemende krapte op de markt leidt tot aanzienlijke prijsstijgingen (Salverda, 1994).

In de loop van de jaren tachtig treedt een grote groep laat-twintigers en dertigers toe tot de koopwoningenmarkt. De recessie in het begin van de jaren leidde tot uitstel van de koopbeslissing voor de omvangrijke groep starters (uit het grote geboortecohort van de jaren zestig) op de woningmarkt. Het uitstel van de koopbeslissing begin jaren tachtig leidt tot een grotere belangstelling voor een koopwoning op wat latere leeftijd (Hooimeijer, 1993).
Het aantal personen in de leeftijd van 20 tot 44 jaar, de (potentiële) starters op de koopwoningmarkt, neemt begin jaren negentig af (zie afbeelding 4.9) en de prognoses tot 2010 voorspellen een verder afname van deze groep. Het aantal 60+-ers groeit sinds de jaren 70 en ook voor de komende twintig jaar wordt een verdere groei voorspeld (De Jong, 1993). Bij gelijkblijvend woningmarktgedrag valt op basis van deze prognoses een stagnatie van de groei van de koopsector te verwachten. Het saldo van toetreding en uittreding is namelijk positief onder de groep in de leeftijd

van 20 tot 44 en negatief onder 60+-ers. Bovendien heeft de gezinsverdunning zich in de jaren tachtig voortgezet. Het aandeel eenpersoonshuishoudens is gestegen van 16% in 1971 naar 29% in 1989. In paragraaf 2.3.2 werd reeds duidelijk dat de aan de koopwoning gerelateerde gezinsfase aan betekenis inboet. Het aandeel gezinnen met kinderen is gedaald van 52% in 1971 naar 35% in 1989. De verwachting is dat het aantal huishoudens met thuiswonende kinderen stabiel blijft bij een verdere bevolkingsgroei (De Jong, 1993). Het aandeel van deze huishoudens op het totale aantal huishoudens zal dus naar verwachting dalen.
In het begin van de jaren tachtig is er sprake van een lichte inkomensgroei (zie afbeelding 4.7) waarna er in de loop van de jaren tachtig en begin jaren negentig stabilisatie optreedt. Het aantal tweeverdieners neemt toe, evenals het aantal huishoudens zonder inkomen uit arbeid. De inkomensverschillen nemen (mede hierdoor) in deze periode toe (Fitié, 1992).

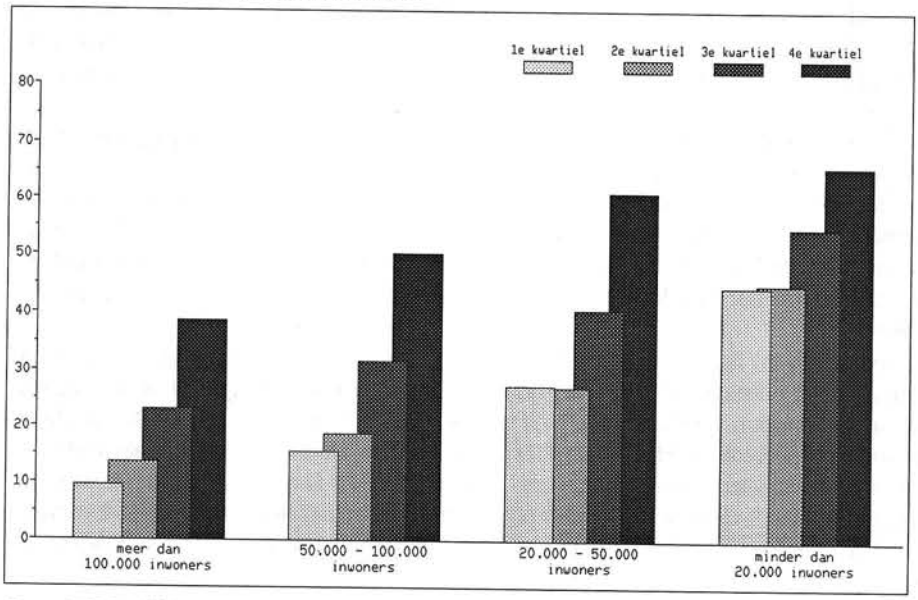
Verdeling van het eigen-woningbezit
De beschikbaarheid van bouwgrond vormt een knelpunt voor de bouw van woningen in stedelijke gebieden. Dit geldt met name voor Den Haag en Utrecht (Keers en De Weijer, 1989; Stevens, 1989; Jansen, 1989). Het aanbodtekort van koopwoningen dwingt menigeen de stad te verlaten (Keers en De Weijer, 1989).

Afbeelding 4.10 Aandeel eigen-woningbezit naar (huishoudens-) inkomen, 1981, 1985 en 1989



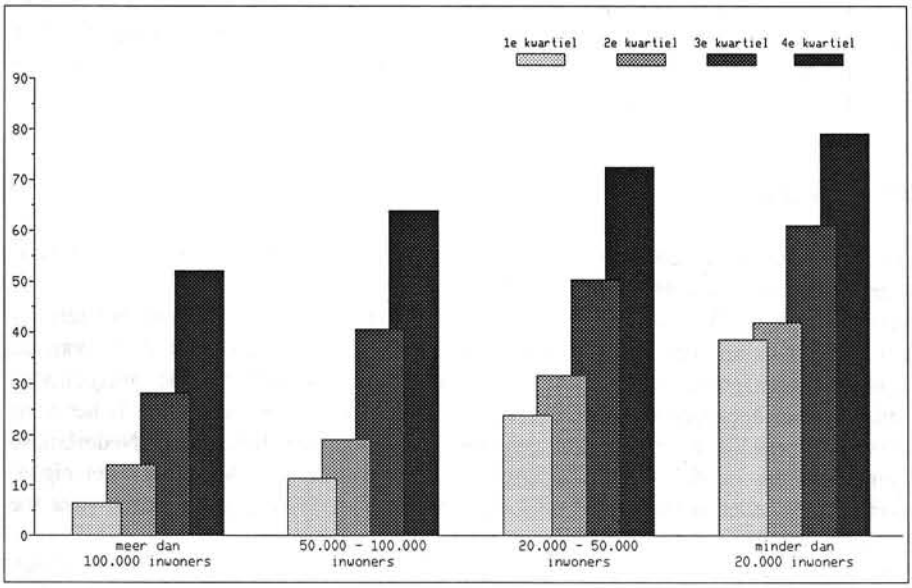
Bron: WBO 1981, WBO 1985, WBO 1989

Afbeelding 4.11 Aandeel eigen-woningbezit naar (huishoudens-) inkomen en gemeentegrootte, 1981



Bron: WBO, 1981.

Afbeelding 4.12 Aandeel eigen-woningbezit naar (huishoudens-) inkomen en gemeentegrootte, 1989



Bron: WBO, 1989.

Bovendien wordt met de bouw van vrije-sectorwoningen het streven naar uitbreiding van de koopsector in de grote steden deels doorkruist. De woningvoorraad neemt gemiddeld sterker toe in de niet-stedelijke gemeenten dan in de stedelijke gemeenten. Bovendien blijkt dat de vrije-sector-huurwoningen met name in de stedelijke gebieden zijn gebouwd, terwijl in niet-stedelijke gemeenten overwegend koopwoningen in de vrije sector zijn gerealiseerd (Conijn, 1989).
In de periode 1985-1989 groeit de koopsector gelijkmatig naar gemeentegrootte. Ook de grote steden, in tegenstelling tot voorgaande jaren, delen in de groei van de koopsector (zie afbeelding 4.8). In het begin van de jaren negentig blijkt dat in de grote steden het aandeel woningen dat in de vrije sector wordt gebouwd, verder toeneemt. De daling van het bevolkingsaantal in de grote steden in de Randstad is voorbij, mede door de hernieuwde aandacht voor de 'compacte stad' (Teule et al., 1991)
Afbeelding 4.10 laat zien dat er een steeds sterker verband tussen inkomen en eigen woningbezit ontstaat. In de jaren tachtig daalt het eigen-woningbezit in het eerste inkomenskwartiel, terwijl de groei in het tweede kwartiel minimaal is. Het jaarlijks gehouden onderzoek onder de bewoners van nieuwe woningen (BNW) laat zien dat de inkomensniveaus voor kopers en huurders steeds verder uit elkaar komen te liggen. In 1983-1985 was de verhouding huishoudensinkomen naar eigendomsverhouding nog 1:1,35 (huur/koop), in 1988-1990 bedraagt deze 1:1,48 (MVROM, 1990).

Uit de afbeeldingen 4.11 en 4.12 blijkt dat in de periode 1981-1989 de groei van de hoge-inkomensgroepen redelijk gelijkmatig gespreid is naar gemeentegrootte. Ook de afname van het aandeel eigenaar-bewoners in het eerste inkomenskwartiel is gelijkmatig gespreid naar gemeentegrootte. Bij de huishoudens in het tweede inkomenskwartiel zien we in de kleine gemeenten (< 20.000) een afname van het aandeel eigen-woningbezitters, terwijl er in de gemeenten met 20.000 tot 50.000 inwoners sprake is van een toename van het aandeel eigen-woningbezitters.

4.7 Conclusies

De ontwikkeling van de koopsector; resultaat van samenspel tussen marktpartijen, overheid en economische en demografische ontwikkelingen
Voor de Tweede Wereldoorlog bestond er op rijksniveau consensus over het feit dat een eigen woning niet geschikt was voor arbeiders (een belangrijk deel van de lagere-inkomensgroepen). In 1953 wordt een begin gemaakt met de overheidsstimulering van het eigen-woningbezit. Doel van de eerste subsidieregeling is het voor arbeiders mogelijk te maken om een huis te kopen. Het Bouwfonds Nederlandse Gemeenten dat in 1957 wordt opgericht is, stelt zich de stimulering van het eigen-woningbezit onder arbeiders ten doel. Het aandeel van de koopsector neemt licht toe van 28% in 1947 tot 29% in 1956.
Vervolgens ontstaat er in de jaren zestig een algemeen beleid om de eigen-woningsector te stimuleren; dit beleid is niet meer specifiek gericht op lage-inkomens-

groepen: via liberalisering en decentralisatie wordt getracht het eigen-woningbezit te laten groeien. In de jaren die daarop volgen neemt de bestaanszekerheid van arbeiders gestaag toe en ontstaat een breed draagvlak. Ook de PvdA die een sterke groei van de sociale huursector voorstaat, kan zich vinden in de stimulering van het eigen-woningbezit voor lage-inkomensgroepen om lage-inkomensgroepen een vrije keuze tussen kopen en huren te geven. In de jaren zestig treden veel starters toe tot de koopwoningmarkt. De economische omstandigheden om een woning te kopen zijn gunstig: de inkomens stijgen en de reële rente is laag. Marktpartijen spelen hier gretig op in: hypotheekverstrekkers lanceren nieuwe hypotheekvormen en projectontwikkeling wint aan populariteit. In de jaren daarna stijgt het aandeel koopwoningen aanzienlijk: van 29% in 1956 tot 35% in 1971.
In de jaren zeventig is er weer volop aandacht voor de stimulering van de groei onder de lage-inkomensgroepen: er worden initiatieven ontwikkeld voor speciale vormen van eigen-woningbezit bedoeld voor huishoudens met een smalle beurs. Bovendien word er een inkomensafhankelijke subsidieregeling ingevoerd. Tijdens het kabinet-Den Uyl dat een sterke ontwikkeling van de sociale huursector voorstond, vindt er een explosieve groei van de koopwoningmarkt plaats, met name in middelgrote gemeenten (groeikernen). De inkomenstoename, de lage rente en de hoge inflatie in deze periode maken het kopen van een woning aantrekkelijk. Verhuurders gaan in toenemende mate over tot verkoop van woningen. Het aantal projectontwikkelaars neemt toe evenals het aantal hypotheekverstrekkers. Het aandeel koopwoningen in de voorraad stijgt van 35% in 1971 naar 42% in 1981. Deze groei vindt met name plaats in de plattelandsgemeenten en forensengemeenten. Gedurende de explosieve groei van de koopsector ontstaan er twijfels over deze ontwikkeling. Men vreest een uitverkoop van de sociale huursector en er worden voorstellen gelanceerd om de verkoop aan banden te leggen.
Het kopersvriendelijke overheidsbeleid aan het einde van de jaren zeventig heeft niet kunnen voorkomen dat de markt instortte. De slechte inkomensvooruitzichten, de toenemende werkloosheid en de stijgende rente zijn aan te wijzen als belangrijkste oorzaken van de stagnatie op de koopwoningmarkt. De bouw van woningen stagneert en een aantal projectontwikkelaars is gedwongen faillissement aan te vragen. Andere projectontwikkelaars verliezen hun interesse voor de woningmarkt en zoeken hun heil elders. Hypotheekverstrekkers stellen zich terughoudend op en introduceren risico-arme hypotheken.
Na de stagnatie aan het einde van de jaren zeventig komt de nadruk in het beleid te liggen op herstel van de markt en bestaat er weinig aandacht voor de lage-inkomensgroepen. Men probeert zelfs te voorkomen dat deze groepen in de koopsector terechtkomen door de normen voor het verstrekken van gemeentegarantie aan te scherpen. Dit wordt onder andere ingegeven door het grote aantal huishoudens met een eigen-woning dat in het begin van de jaren tachtig in betalingsproblemen kwam.
In de loop van de jaren tachtig, als de markt voor koopwoningen zich langzaam maar zeker herstelt, wordt de woningmarkt weer interessant voor projectontwikkelaars. De aandacht van de overheid gaat vooral uit naar de ongesubsidieerde en licht gesubsidieerde bouw van koopwoningen. De inkomensafhankelijke subsidieregeling blijft bestaan, maar het aantal gesubsidieerde woningen in het bouwprogramma daalt.

Ook de verkoop van sociale huurwoningen wordt gezien als een instrument om het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen te verhogen. Volgens de Nota Volkshuisvesting in de jaren 90 moet het aantal verkopen drastisch stijgen in de komende jaren. Aan het begin van de jaren negentig floreert de markt voor koopwoningen weer; de rente is laag, de huren stijgen fors en de criteria om een gemeentegarantie te bemachtigen worden versoepeld. Het gemiddelde inkomen is ongeveer stabiel, terwijl de inkomensverschillen licht toenemen. Dankzij het ruimtelijke-ordeningsbeleid vind de bouw van (met name vrije-sector) koopwoningen in toenemende mate in (en nabij) de grote steden plaats

De verdeling van het eigen-woningbezit naar inkomen
Met name in het begin van de jaren zestig en in de jaren zeventig neemt het eigen-woningbezit onder huishoudens met een benedenmodaal inkomen aanzienlijk toe. Beide perioden kenmerken zich door gunstige economische omstandigheden: inkomensgroei en een lage reële hypotheekrente. Bovendien treden in deze perioden veel starters toe tot de koopwoningmarkt. De overheid stimuleerde in deze perioden het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen. De rol van de overheid lijkt echter beperkt aangezien zij ook aan het eind van de jaren zeventig een toename van het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen nastreefde. De economische recessie bleek echter krachtiger waardoor de groei zowel bij de hoge- als bij de lage-inkomensgroepen stagneert. Vervolgens is er in de jaren tachtig sprake van een afname van het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen en een aanzienlijke toename bij de hoge-inkomensgroepen. Waarschijnlijk is er een samenhang met de demografische en economische ontwikkelingen; een toename van het aantal alleenstaanden en ouderen, een afname van het aantal gezinnen en jongeren en een toename van het aantal tweeverdieners en huishoudens zonder inkomen uit arbeid. Deze ontwikkeling wordt ondersteund door het terugtrekken van de overheid uit de volkshuisvesting.

De verdeling van het eigen-woningbezit naar gemeentegrootte
Ook de verdeling naar urbanisatiegraad is aan aanzienlijke veranderingen onderhevig geweest. De groei in de jaren zestig en zeventig vond met name in de suburbane gebieden plaats. Sinds de jaren tachtig komt de groei van het eigen-woningbezit in de grote steden langzaam op gang. Deze ontwikkelingen sluiten aan bij het ruimtelijke beleid: het groeikernenbeleid en het compacte-stadbeleid. De recente groei van het eigen-woningbezit in de steden blijft echter voorbehouden aan de hoge-inkomensgroepen.
Tussen 1947 en 1989 lijkt het grote verschil in eigen-woningbezit onder hoge en lage sociale klassen/inkomensgroepen in de steden niet te zijn veranderd. In de kleine gemeenten lijkt het verschil tussen hoge en lage sociale klassen/inkomensgroepen te zijn toegenomen: in 1947 was het eigen-woningbezit redelijk gelijkmatig verspreid over de sociale klassen. Met name onder de hoge-inkomensgroepen is het eigen-woningbezit toegenomen.

Afbeelding 4.11 Overzicht van de ontwikkelingen in de koopsector in de periode 1945-1993

	volkshuisvestingsbeleid	ruimtelijk beleid	marktpartijen	ontwikkeling koopsector	spreiding naar inkomen	spreiding naar gemeentegrootte	economische en demografische ontwikkelingen
1945-1960 28%-29%	- start van de stimulering van het eigen-woningbezit gericht op lage-inkomensgroepen		- bouwspaarkassen - Bouwfonds Nederlandse Gemeenten: stimulering eigen-woningbezit onder arbeiders	toename aandeel koopwoningen in de nieuwbouw, met name gesubsidieerd		eigen-woningbezit is geconcentreerd op het platteland	- reële rente schommelt - inkomens beginnen voorzichtig te stijgen
1960-1969 29%-35%	- tot midden jaren '60 stimulering gericht op lage-inkomensgroepen - vanaf 1967 liberalisering en meer generieke stimulering van de koopsector	- eerste nota ruimtelijke ordening: spreiding om de Randstad te ontzien - tweede nota ruimtelijke ordening: gebundelde deconcentratie	- opkomst projectontwikkeling - introductie levenhypotheek door levensverzekeringsmaatschappijen	- bouw koopwoningen neemt toe - het aandeel vrijesectorwoningen in de nieuwbouw neemt toe, het aandeel gesubsidieerde woningen neemt af - prijsstijgingen als gevolg van bouwkostenstijging	met name toename allerhoogste inkomens, verder gelijkmatige instroom	groei eigen-woningbezit concentreert zich in verstedelijkte plattelandsgemeenten en forensengemeenten	- reële rente is laag - inkomens stijgen - veel starters op de woningmarkt

1970-1978 35%-42%	- nadrukkelijk accent op stimulering lage-inkomensgroepen - vrije keuze tussen kopen en huren staat centraal	- derde nota ruimtelijke ordening: groeikernenbeleid als uitwerking van de gebundelde deconcentratie	- toename projectontwikkeling - introductie nieuwe eigendomsvormen - verhuurders gaan over tot verkoop - toename concurrentie op de hypotheekmarkt	- forse toename van de bouw van koopwoningen; zowel gesubsidieerd als ongesubsidieerd - verkoop huurwoningen neemt toe - krappe markt: prijsstijgingen	- toename vooral bij hoge-inkomensgroepen, maar ook aanzienlijke toename bij beneden-modaal		- reële rente is erg laag - inkomens stijgen aanzienlijk - grote groep starters op de woningmarkt
1979-1984 42%-42%	- beteugelen excessen van de groei - extra subsidiëring en toename bouw huurwoningen		- sanering vastgoedmarkt - banken terughoudend bij verstrekken hypotheek - introductie nieuwe hypotheekvormen	- nieuwbouw van koopwoningen loopt sterk terug . - ruime markt: prijsdalingen	- blijft ongeveer gelijk	bouw koopwoningen vooral in de groeikernen	- reële rente is hoog - inkomens dalen - veel starters stellen de koopbeslissing uit
1985-1993 42%-45%	- liberalisering: lastenverhoging huursector - decentralisatie subsidies: BWS	- structuurschets stedelijke gebieden: compactestad-beleid - vierde nota ruimtelijke ordening (extra): voortzetting verstedelijkingsbeleid	- toename projectontwikkeling - opkomst publiek-private-samenwerkingsverbanden	- nieuwbouw koopwoningen stijgt; grote toename aandeel vrije-sectorwoningen, aandeel gesubsidieerde woningen loopt terug	- groei met name bij de hoge-inkomens, de verschillen nemen toe	- groei met name in middelgrote gemeenten - vanaf '90 lichte toename in grote steden	- reële rente daalt - inkomens stijgen voorzichtig - veel laat-twintigers en dertigers treden toe de koopsector - na 1990: afname aantal (potentiële) kopers

5

ONTWIKKELING VAN DE VRAAG NAAR KOOPWONINGEN ONDER LAGE-INKOMENSGROEPEN

5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk gaan we dieper in op de cijfermatige ontwikkeling van het eigenwoningbezit onder lage-inkomensgroepen. Voor de periode 1978-1989 wordt aan de hand van de woningbehoeftenonderzoeken nagegaan hoe de vraag naar koopwoningen onder lage-inkomensgroepen zich ontwikkeld heeft. Bij het bestuderen van deze vraag wordt enerzijds ingegaan op de voorkeur van huishoudens. Hierbij is de gewenste eigendomsverhouding van verhuisgeneigde huishoudens aan de orde. Anderzijds bestuderen we het daadwerkelijke woningmarktgedrag. Hierbij worden de gemaakte keuzen van de recent verhuisde huishoudens bestudeerd. In het eerste geval bestaat de kans dat er sprake is van een niet-reële vraag; men wenst een woning die niet beschikbaar is of die men niet betalen kan. In het tweede geval worden de beperkingen van de woningmarkt meegenomen. Om een zo goed mogelijk inzicht in de vraag naar koopwoningen te verkrijgen bestuderen we zowel de woningbehoefte als het verhuisgedrag. Hierbij staat de volgende vraag centraal:
Hoe heeft de vraag van lage-inkomensgroepen naar koopwoningen zich qua aard en omvang ontwikkeld in de periode 1978-1989?

Deze vraag wordt uitgewerkt in de volgende onderzoeksvragen:
- Hoe heeft de omvang van de vraag naar koopwoningen onder lage-inkomensgroepen zich ontwikkeld? In hoeverre verschilt deze vraag voor recent verhuisden en voor verhuisgeneigden? Is hierin verandering opgetreden in de periode 1978-1989?
- Hoe heeft de vraag naar koopwoningen zich qua aard ontwikkeld? In hoeverre spelen het inkomen en het woningmarktgebied (de variabelen aan de hand waarvan het onderzoek wordt afgebakend) een rol in vergelijking met andere relevante variabelen? Is hierin verandering opgetreden in de periode 1978-1989?
- In welk opzicht verschillen de lage-inkomensgroepen die willen kopen en hebben gekocht ten opzichte van huurders met een laag inkomen? Is hierin verandering opgetreden in de periode 1978-1989?
- Welke motieven hebben huishoudens om te kopen of te huren? In hoeverre verschillen deze voor hoge- en lage-inkomensgroepen en voor recent verhuisden en verhuisgeneigden?

5.2 Resultaten van eerder onderzoek

Allereerst verkennen we kort de Nederlandse onderzoeken, gebaseerd op het WBO, waarin de eigendomsverhouding in verband wordt gebracht met huishoudens- en woningkenmerken. Er wordt kort ingegaan op de woningbehoefte naar eigendomsvorm aan de hand van het Trendrapport woningbehoefte (Fitié, 1988) en een nadere analyse van de woningbehoefte (Conijn et al., 1991). Vervolgens wordt ingegaan op een onderzoek naar het verhuisgedrag (Deurloo et al., 1987). Al deze onderzoeken zijn gebaseerd op het WBO 1985/86.

Het Trendrapport woningbehoefte 1988 analyseert de woningbehoefte naar eigendomsvorm. De eigendomsvorm van tevreden bewoners en de gewenste eigendomsvorm van ontevreden bewoners worden in verband gebracht met een aantal huishoudenskenmerken. Bij de tevreden bewoners blijken met name het huishoudensinkomen en de huishoudensgrootte van belang. Bij de ontevreden bewoners vertoont de huidige eigendomsverhouding de grootste samenhang met de gewenste eigendomsverhouding, gevolgd door het huishoudensinkomen, de leeftijd en de huishoudensgrootte. Conijn et al. (1991) vinden dat voor de gewenste eigendomsvorm van ontevreden bewoners het huishoudenstype een verbetering oplevert in vergelijking met de huishoudensgrootte (met name vanwege de eenoudergezinnen) en dat ook de gemeentegrootte een rol speelt.

Ook in een onderzoek van Deurloo et al. (1987) waarin het verhuisgedrag van recent verhuisden wordt bestudeerd, komt de keuze tussen kopen en huren aan de orde. Deze keuze wordt echter bestudeerd in samenhang met de koop- en huurprijs en het woningtype. Bovendien verrichten zij de analyses voor drie afzonderlijke groepen onderscheiden naar vorige eigendomsverhouding, alleen de recent-verhuisden worden in de analyse betrokken. Verder laten zij de huishoudens die gedwongen werden te verhuizen, of vanwege het werk moesten verhuizen buiten beschouwing. Zij willen de vrije keuze van huishoudens bestuderen.

Een groot deel van de eigenaar-bewoners in de laagste inkomensgroep verhuist naar een huurwoning. Ook bij de op één na laagste-inkomensgroep is een dergelijke tendens te bespeuren, maar er zijn relatief meer mensen die naar een goedkopere koopwoning verhuizen. Met name de een-persoons huishoudens verhuizen naar de huursector. Verder blijkt voor de hogere-inkomensgroepen dat met name jongere huishoudens de overstap van huur naar koop maken. Samenvattend blijkt dat inkomen voor alle groepen de belangrijkste verklarende variabele is. Wat betreft de lifecycle kenmerken blijkt dat er een groot verschil bestaat tussen oudere kleine huishoudens (vaak naar de huursector) en grotere jonge huishoudens (vaak naar de koopsector).

Uit het voorgaande blijkt dat met name de vorige eigendomssituatie en het huishoudensinkomen een grote samenhang vertonen met de huidige en de gewenste eigendomssituatie. Daarnaast spelen huishoudenstype, leeftijd en woningmarktgebied een rol. Op basis van deze onderzoeken en de in hoofdstuk twee beschreven literatuur hebben we besloten de variabelen die in tabel 5.1 vermeld staan, in het onderzoek te betrekken.

Tabel 5.1 Geselecteerde variabelen

Invalshoek	variabelen	afkorting	categorieën
Financiële positie	netto huishoudensinkomen	NINKKL	eerste kwartiel tweede kwartiel derde kwartiel vierde kwartiel
	sociale zekerheidspositie	SOCZEK	tweeverdieners eenverdieners geenverdieners
Levenscyclus	leeftijd hoofd huishouden	LFTHH	tot 30 jaar 30 tot 40 jaar 40 tot 50 jaar 50 tot 60 jaar vanaf 60 jaar
	huishoudenstype	HHTYPE	alleenstaanden paren zonder kinderen paren met kinderen een-oudergezinnen
Woningmarktpositie	vorige eigendomsverhouding	VOHUKO	onzelfstandig huur koop
Type woningmarkt	gemeentegrootte	GEMGR	> 100.000 inwoners 50.000-100.000 inwoners 20.000-50.000 inwoners < 20.000 inwoners
	woningmarktgebied	WMARKT	< 45% koopwoningen 45-55% koopwoningen > 55% koopwoningen

5.3 De ontwikkeling van de vraag naar koopwoningen (omvang)

De situatie op de woningmarkt wordt in hoofdstuk 4 uitgebreid beschreven. Op deze plaats volstaan we met een kernachtige samenvatting die betrekking heeft op de te onderzoeken periode 1978-1989. Deze periode blijkt er een van grote veranderingen op de woningmarkt:

'78 - '81: een hausse op de markt voor koopwoningen die eindigt in stagnatie

'82 - '84: beginnende opleving van de markt

'85 - '89: verdere opleving van de markt.

Door de resultaten voor deze drie perioden te vergelijken, kunnen we nagaan wat de invloed van de situatie op de woningmarkt is op de vraag naar koopwoningen qua aard en omvang.

Voor deze periode zullen de recent verhuisden telkens worden vergeleken met de verhuisgeneigden. Met recent verhuisden bedoelen we degenen die in de afgelopen vier jaar zijn verhuisd. Verhuisgeneigden zijn huishoudens die van plan zijn om

binnen twee jaar te verhuizen. Als we de gewenste eigendomssituatie van de verhuisgeneigden uit 1981 vergelijken met de gekozen eigendomsverhouding van recent verhuisden in 1985, krijgen we een indruk van de mate waarin de verhuiswensen al dan niet overeenstemmen met het gerealiseerde verhuisgedrag.
Allereerst gaan we in op de omvang van de vraag naar koopwoningen. De omvang wordt uitgedrukt als percentage van de totale groep recent verhuisden.

Tabel 5.2 weerspiegelt de beschreven ontwikkelingen op de woningmarkt: het instorten van de markt begin jaren tachtig en het vervolgens langzaam maar zeker weer aantrekken van de markt. In de periode 1978-1981 betrok 34,3% van de verhuisden een koopwoning. In 1981 is de geneigdheid om te kopen in vergelijking hiermee gering; slechts 22,4% van degenen die van plan zijn om te verhuizen, wil een woning kopen. Het aandeel kopers onder de huishoudens die in de periode 1982-1985 verhuisden, ligt met 28,9% ruim boven de koopgeneigdheid uit 1981. De koopgeneigdheid in 1985 en 1989 laten zien dat de populariteit van de koopwoning in de loop van de jaren tachtig is toegenomen.
Het aandeel kopers onder de recent verhuisden blijkt doorgaans achter te blijven bij het aandeel koopgeneigden in de daaraan voorafgaande periode. Dit duidt erop dat of een deel van de koopgeneigden er (tijdelijk) van afziet om een woning te kopen en/of dat de koopgeneigden relatief (ten opzichte van huurgeneigden) sterk vertegenwoordigd zijn onder de verhuisgeneigden. Wellicht zijn potentiële kopers langer verhuisgeneigd omdat zij de tijd nemen om een goede woning uit te zoeken.
De verschillen naar inkomenskwartiel blijken groot, met name tussen het tweede en het derde kwartiel. Tabel 5.2 laat bovendien zien dat het verschil in de loop van de periode 1978-1989 is toegenomen.

Tabel 5.2 Aandeel koop naar inkomenskwartiel (netto huishoudensinkomen[1]) voor de verschillende populaties, 1981, 1985, 1989 (in %)[2]

	1e kwartiel	2e kwartiel	3e kwartiel	4e kwartiel	totaal
Recent verhuisden 1981	8.9	15.5	32.9	55.3	34.3
Verhuisgeneigden 1981	6.3	11.6	22.9	44.4	22.4
Recent verhuisden 1985	4.8	13.7	32.1	48.7	28.9
Verhuisgeneigden 1985	6.4	13.4	40.0	66.5	33.1
Recent verhuisden 1989	4.5	15.5	39.5	60.3	32.6
Verhuisgeneigden 1989	6.8	18.0	49.4	77.4	38.7

Bron: WBO 1981, WBO 1985, WBO 1989.

1 exclusief het fiscale effect van de eigen-woning

2 Het gaat in alle gevallen om gewogen WBO-bestanden

De geneigdheid om te kopen onder huishoudens in de allerlaagste inkomenscategorie, blijkt vrij constant. Het aandeel recent verhuisden naar een koopwoning in het eerste kwartiel was in 1981 duidelijk hoger dan in de perioden die daarop volgen. Blijkbaar was tijdens de hausse op de koopwoningenmarkt de koopwoning voor de laagste-inkomensgroep relatief toegankelijk.
Het tweede inkomenskwartiel reageert meer op de ontwikkelingen op de woningmarkt. De cijfers lopen in de pas met het gemiddelde. Het is overigens opmerkelijk dat het aandeel verhuisgeneigden in 1985 lager is dan het aandeel recent verhuisden in 1985 en 1989. Voor de andere kwartielen geldt dat het aandeel koopgeneigden hoger is dan het aandeel recent verhuisden dat een woning betrok.
Ten slotte blijkt dat de geneigdheid om te kopen in het vierde kwartiel fors is toegenomen in deze periode. Hoge-inkomensgroepen maken steeds vaker de keuze voor een koopwoning.

5.4 De ontwikkeling van de vraag naar koopwoningen (aard)

Vervolgens komt de aard van de vraag naar koopwoningen aan de orde. Hierbij gaan we na in hoeverre de in tabel 5.1 genoemde variabelen samenhangen met de vraag naar koopwoningen. Doel is na te gaan in welke opzichten huurders en eigenaarbewoners van elkaar verschillen. Hierbij gaan we in het bijzonder in op de rol die het inkomen en de woningmarktkenmerken daarbij spelen (de variabelen die het onderzoek afbakenen).
Een tweede doel is om voor een meer modelmatige analyse, een voorselectie te maken uit de in tabel 5.1 genoemde variabelen.

5.4.1 De CHAID-analyse

Een CHAID-analyse lijkt het meest geschikt om de verdeling van huishoudens aan de hand van een aantal kenmerken te beschrijven. CHAID (Chi Square Automatic Interaction Detection) is een techniek waarmee een grote hoeveelheid data, gemeten op ordinaal of nominaal niveau, kan worden gereduceerd. De analyse resulteert in deelpopulaties die maximaal verschillen op de afhankelijke variabele.
De analyse bestaat uit twee stappen. In de eerste stap wordt getracht het aantal categorieën van een variabele te reduceren. Wanneer categorieën niet significant (gegeven een bepaald significantieniveau voor de χ^2) van elkaar verschillen, worden deze samengevoegd. Vervolgens wordt de stap herhaald totdat er geen categorieën meer kunnen worden samengevoegd. In het tweede deel van de procedure wordt de variabele die de grootste samenhang met de afhankelijke variabele vertoont geselecteerd. Op basis van de categorie-indeling van deze variabele worden deelpopulaties gevormd. Indien de deelpopulatie groter is dan een vooraf bepaald minimum aantal, worden de voorgaande stappen herhaald. Voor een uitgebreide beschrijving van de CHAID-techniek verwijzen we naar Deurloo (1987) en Lamain (1993).

Een algemeen probleem bij het gebruik van het WBO-bestand is het grote aantal missing cases voor de inkomensvariabelen. Deurloo et al. (1987) creëren daarom

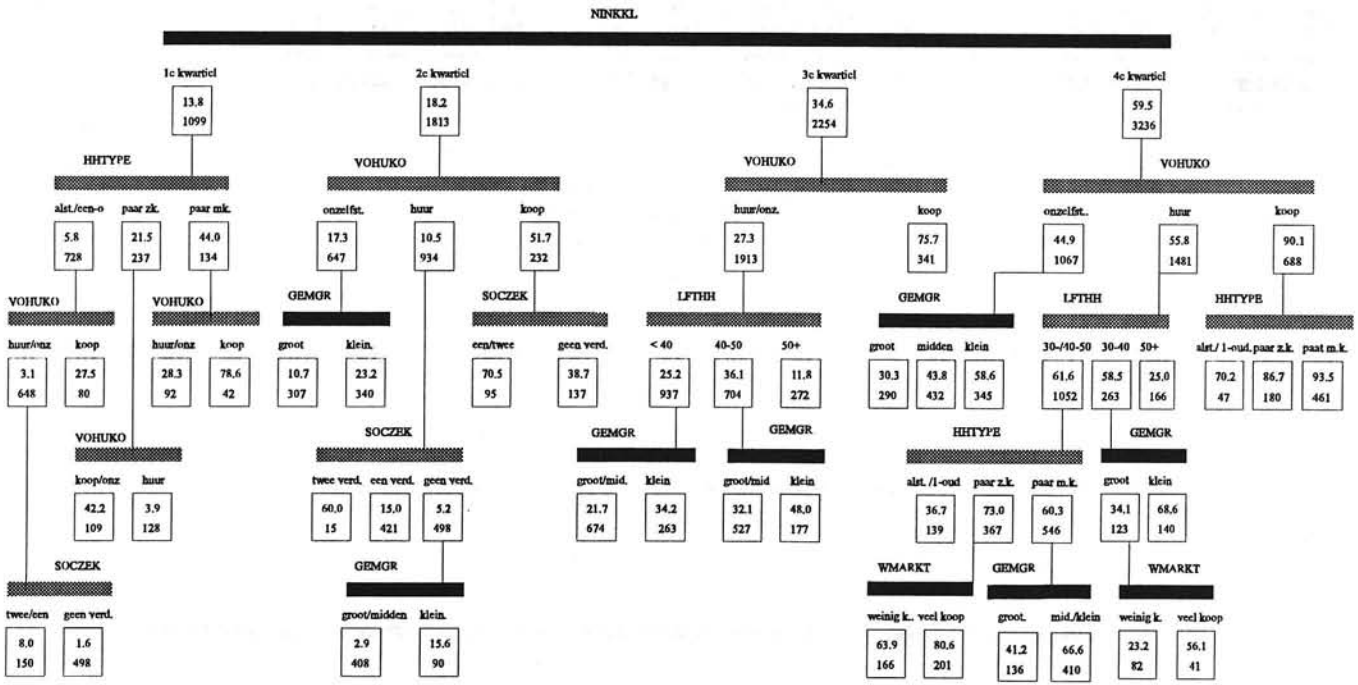
binnen de variabele inkomen een aparte categorie onbekend. In deze analyse, waarin het met name gaat om lage-inkomensgroepen in vergelijking met de hoge-inkomensgroepen zal deze restcategorie geen meerwaarde geven aan de analyse-resultaten. Aangezien we vooral de structuur van de variabelen in kaart willen brengen, lijkt het weglaten van de missing cases een geoorloofde oplossing.
Uit praktische overwegingen -het CHAID-programma kan niet met wegingsfactoren overweg- wordt ervoor gekozen de analyse te verrichten op het ongewogen bestand. Ook hier geldt weer dat het in eerste instantie gaat om de structuur van de data.
Bij de beschrijving van de resultaten van de CHAID-analyses gaan we in eerste instantie in op de lage inkomens en vervolgens maken we een vergelijking met de hogere inkomenskwartielen. De variabelen huishoudensinkomen, gemeentegrootte en woningmarktgebied worden in de afbeeldingen met zwart aangegeven.

5.4.2 Recent verhuisden

Voor degenen die in de periode 1978-1981 verhuisd zijn, vormt het inkomen het belangrijkste onderscheid tussen kopers en huurders; binnen de vier kwartielen kocht resp 13,8%, 18,2%, 34,6% en 59,5% een woning (zie afbeelding 5.1). Voor het laagste inkomenskwartiel is het huishoudenstype het meest bepalend; paren met kinderen verhuisden relatief vaak (44%) naar een koopwoning, paren zonder kinderen minder vaak (21,5%) en de alleenstaanden en de een-oudergezinnen het minst (5,8%). Voor alle groepen blijkt de vorige eigendomssituatie het belangrijkst; degenen die al een koopwoning hadden kopen het vaakst.
Binnen het tweede inkomenskwartiel speelt de vorige eigendomsverhouding de belangrijkste rol. Van de starters koopt 17,3%, van de voormalige huurders 10.5% en van de voormalige kopers koopt 51,7%. Voor de groep starters is vervolgens de gemeentegrootte bepalend; starters in een grote gemeente kopen beduidend minder vaak (10,7%) dan starters in een kleine gemeente (23,2%). Bij de voormalige huurders en kopers geeft de sociale-zekerheidspositie de doorslag; de geenverdieners hebben relatief weinig gekocht.
Bij de hogere inkomenskwartielen is de vorige eigendomssituatie eveneens van belang. Verder blijkt dat, voor met name de hoogste-inkomensgroep, de variabelen gemeentegrootte en woningmarktgebied een rol spelen.

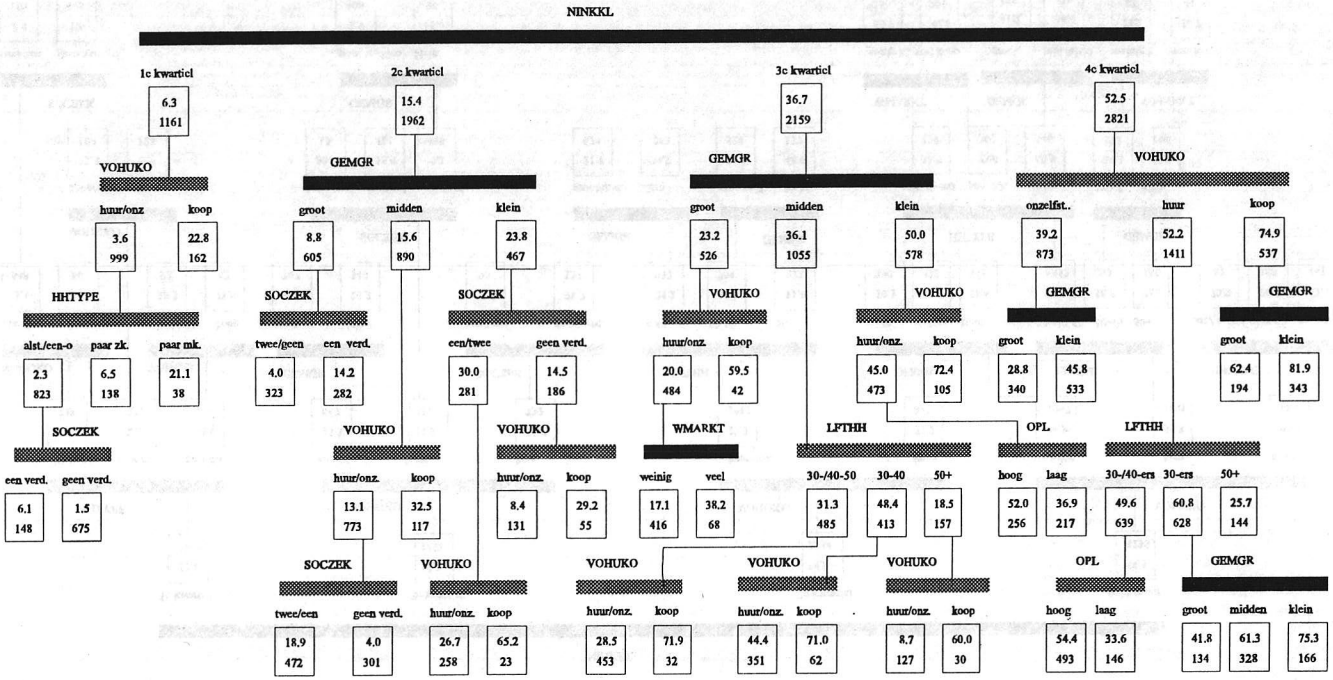
Het belangrijkste onderscheid tussen de recent verhuisden die in de periode 1982-1985 een koop- of een huurwoning betrokken, is het inkomen (zie afbeelding 5.2). Voor de vier kwartielen bedragen de percentages kopers respectievelijk: 6,3%, 15,4%, 36,7% en 52,5%. Binnen het laagste inkomenskwartiel zijn met name de voormalige kopers (22,8%) en de voormalige huurders met een of twee werkende leden van het huishouden (21,1%) redelijk vertegenwoordigd onder de kopers. Binnen het tweede inkomenskwartiel zien we een duidelijk verschil naar gemeentegrootte; in de grote gemeenten koopt 8,8% en in de kleine gemeenten 23,8%. Verder blijken de vorige eigendomssituatie en de sociale-zekerheidspositie, net als bij de recent-verhuisden in 1981, van belang.

Afbeelding 5.1 CHAID-dendrogram voor recent verhuisden, 1981



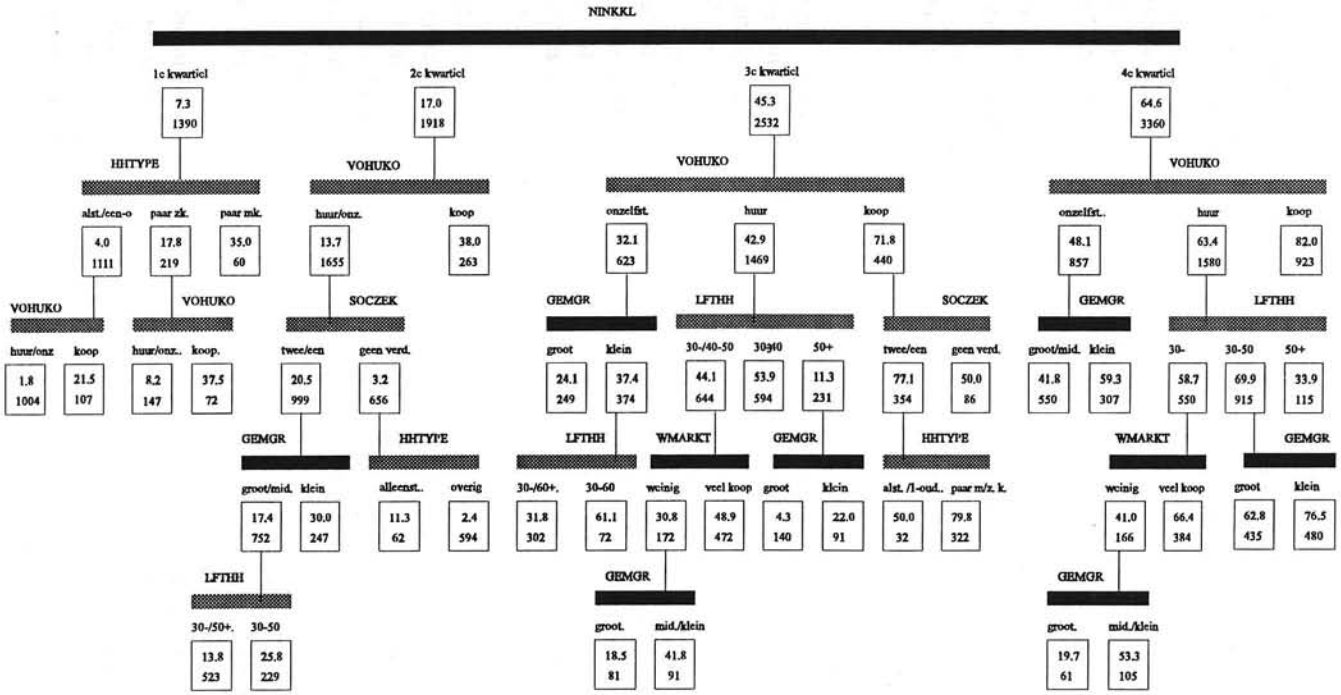
Bron: WBO, 1981 (eigen bewerking).

Afbeelding 5.2 CHAID-dendrogram voor recent verhuisden, 1985



Bron: WBO, 1985 (eigen bewerking).

Afbeelding 5.3 CHAID-dendrogram voor recent verhuisden, 1989



Bron: WBO, 1989 (eigen bewerking).

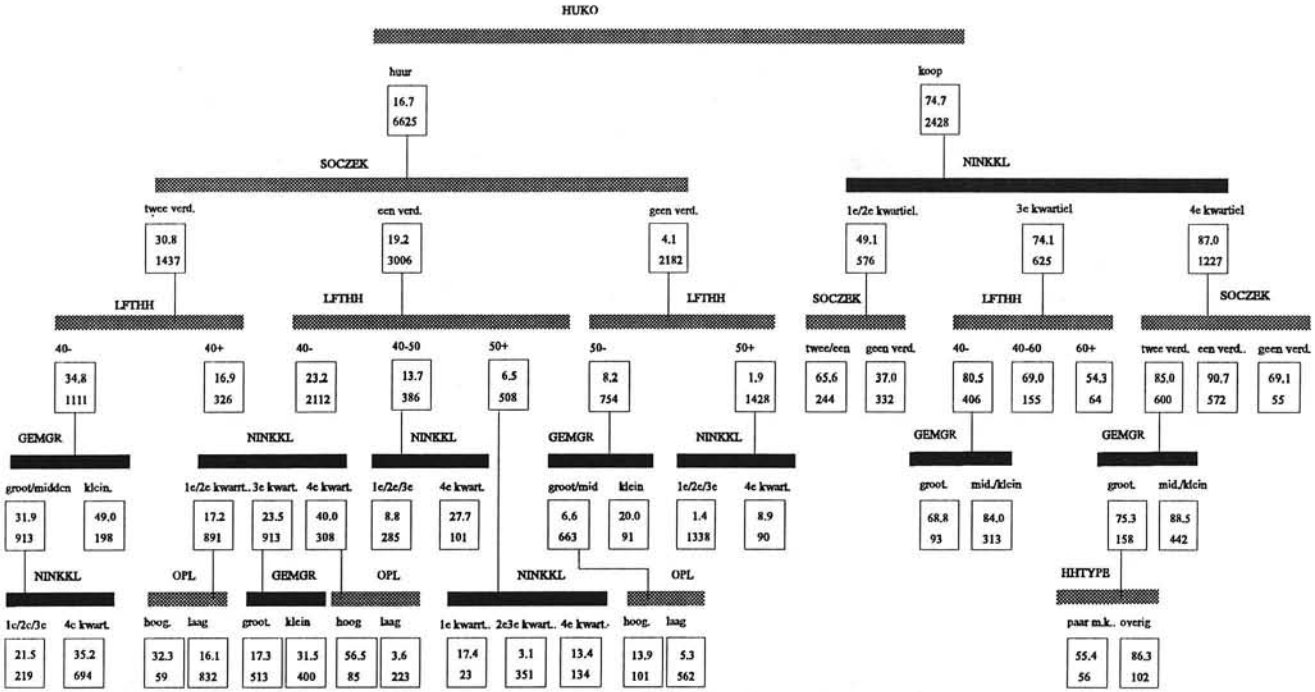
De sociale-zekerheidspositie speelt bij de twee laagste inkomenskwartielen een belangrijke rol. Bij de twee hoogste kwartielen zien we deze variabele geen enkele keer terug.

Het belangrijkste verschil tussen degenen die in de periode 1986-1989 een koop- of huurwoning betrokken, is opnieuw hun inkomen (zie afbeelding 5.3). Slechts 7,3% uit het laagste kwartiel kocht een woning. Voor de volgende kwartielen bedragen deze percentage respectievelijk; 17,0%, 45,3% en 64,6%. Binnen het laagste kwartiel blijkt, evenals bij de recent verhuisden in 1981, het huishoudenstype van belang. Paren met kinderen kochten het meest (35,0%) en alleenstaanden en eenoudergezinnen het minst (4,0%). Vervolgens blijkt dat de voormalige kopers het vaakst kochten.
Binnen het tweede kwartiel blijkt dat vooral de voormalige kopers een woning kochten (38,0%) en voormalige huurders en startende huishoudens met een of twee verdieners (20,5%). Een verschil met de hoge-inkomensgroepen is dat, evenals in 1981, de variabelen woningmarkt en gemeentegrootte bij de hoogste kwartielen beduidend vaker voorkomen.

5.4.3 Verhuisgeneigden

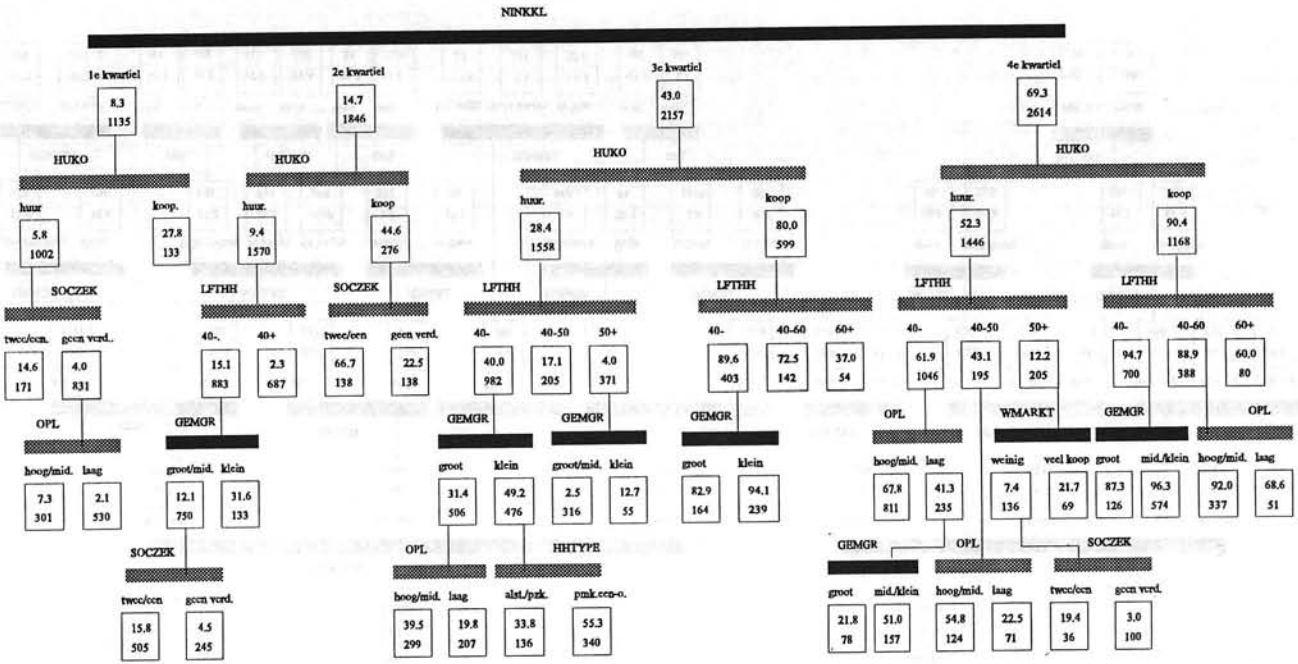
Voor de verhuisgeneigden in 1981 is niet het inkomen maar de vorige eigendomssituatie het belangrijkst (zie afbeelding 5.4). Dit hangt hoogstwaarschijnlijk samen met de ingestorte markt voor koopwoningen; de belangstelling van nieuwkomers op de koopwoningenmarkt (starters en voormalige huurders) is gering (16,7% wil kopen). Het merendeel van de voormalige eigenaar-bewoners wenst opnieuw te kopen (74,7%). Voor degenen die al een eigen woning hebben, speelt vervolgens het inkomen de belangrijkste rol. Binnen de twee laagste inkomensdecielen wil 49.1% kopen en bij het derde en vierde kwartiel resp. 74,1% en 87,0%. Bij de laagste inkomensdecielen is de sociale-zekerheidpositie van belang; onder de geenverdieners is de belangstelling om te kopen geringer (37,0%) dan onder de een- en tweeverdieners (65,6%).
Bij de huurders is het aantal verdieners binnen het huishouden de belangrijkste variabele. Tweeverdieners wensen het vaakst (30,8%) te kopen en geenverdieners het minst (4,1%). Bij al deze groepen speelt de leeftijd van het hoofd van het huishouden tevens een belangrijke rol; de jongste groep is het meest koopgeneigd.
Bij de verhuisgeneigden in 1985 is het inkomen de variabele die het eerst wordt geselecteerd (zie afbeelding 5.5). Het aandeel koopgeneigden per kwartiel bedraagt resp. 8,3%, 14,7%, 43,0% en 69,3%. Binnen het laagste kwartiel blijkt voorts de huidige eigendomsverhouding van belang; ruim een kwart van de kopers wil kopen tegen 5,8% van de voormalige huurders.
Ook binnen het tweede kwartiel is de huidige eigendomsverhouding van belang. Hier blijkt eveneens dat de eigenaar-bewoners meer belangstelling hebben om te kopen (44,6%) dan de huurders (9,4%). Onder de eigenaar-bewoners zijn de geenverdieners het minst koopgeneigd (22,3% tegenover 66,7% onder een- en tweeverdieners). Onder de huurders bestaat bij de jongste groepen een grotere koopgeneigdheid (15,1%) dan bij de oudere groepen (2,3%).

Afbeelding 5.4 CHAID-dendrogram voor verhuisgeneigden, 1981



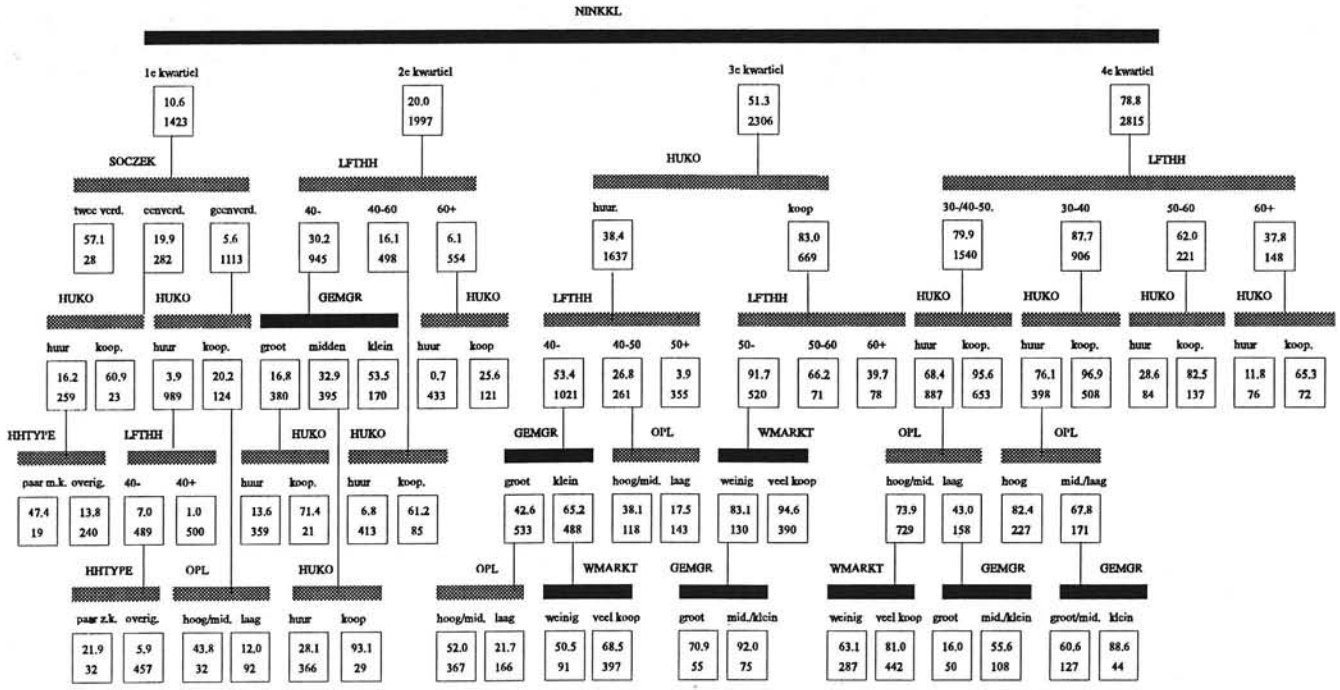
Bron: WBO, 1981 (eigen bewerking).

Afbeelding 5.5 CHAID-dendrogram voor verhuisgeneigden, 1985



Bron: WBO, 1985 (eigen bewerking).

Afbeelding 5.6 CHAID-dendrogram voor verhuisgeneigden, 1989



Bron: WBO, 1989 (eigen bewerking).

Evenals bij de recent verhuisden valt op dat de variabelen gemeentegrootte en woningmarktgebied bij de laagste twee decielen een minder belangrijke rol spelen dan in de hoogste decielen.

Ook bij de verhuisgeneigden in 1989 is het inkomen de belangrijkste variabele; binnen de inkomenskwartielen is resp. 10,6%, 20,0%, 51,3% en 78,8% koopgeneigd (zie afbeelding 5.6). Binnen het eerste kwartiel is het onderscheid naar sociale-zekerheidspositie het grootst. Van de twee-, een- en geenverdieners is resp. 57,1%, 19,9% en 5,6% koopgeneigd. Bij de een- en geenverdieners blijkt vervolgens dat de koopgeneigdheid onder eigenaar-bewoners aanzienlijk groter is dan onder huurders.
Binnen het tweede inkomenskwartiel blijkt het onderscheid naar leeftijd bepalend voor de geneigdheid om te kopen; jongeren hebben aanzienlijk meer belangstelling om te kopen (30,2%) dan ouderen (6,1%). Bij de jongeren is vervolgens de gemeentegrootte van belang; in kleine gemeenten is de koopgeneigdheid het grootst. Voor de andere leeftijdsgroepen vormt de vorige eigendomssituatie de belangrijkste variabele; eigenaar-bewoners zijn het meest koopgeneigd.
Bij een vergelijking van de twee hoogste met de twee laagste inkomenskwartielen valt opnieuw op dat de sociale-zekerheidspositie bij de laagste decielen bepalend zijn en dat gemeentegrootte en woningmarktgebied voor de hoogste decielen van belang zijn.

5.4.4 Conclusies

De eerste vraag die we in deze paragraaf willen beantwoorden is welke rol het inkomen en gemeentegrootte/woningmarktgebied spelen. Het inkomen blijkt bij vijf van de zes onderzochte populaties de meeste samenhang te vertonen met de vraag naar koopwoningen. De groep huishoudens die in dit onderzoek centraal staat, de laagste twee kwartielen, onderscheid zich door een geringe kans op een koopwoning. Alleen voor de verhuisgeneigden in 1981, tijdens de crisis op de markt voor koopwoningen, blijkt niet het inkomen maar de huidige eigendomsverhouding doorslaggevend.
Na het inkomen blijkt de vorige/huidige eigendomssituatie het belangrijkst. Dit sluit aan bij eerdere bevindingen (Priemus, 1984; Fitié, 1988; Harts en Hingstman, 1986). Hiervoor kunnen verschillende redenen aanwezig zijn. Allereerst betekent het bezitten van een huis, dat er vermogen aanwezig is. Er kan dus een huis verkocht worden. Bovendien is het als eigenaar-bewoner niet gemakkelijk om een (sociale) huurwoning te bemachtigen. Ten derde is men eraan gewend in een koopwoning te wonen en is het een logische stap om opnieuw te kopen.
Het lijkt erop dat de regio waarin men woont voor de hogere-inkomensgroepen belangrijker is dan voor de lage-inkomensgroepen. In de afbeeldingen zien we de variabelen gemeentegrootte en woningmarktgebied vaker bij de twee hoogste dan bij de twee laagste inkomensdecielen. Voor het laagste kwartiel speelt het blijkbaar het minst een rol; we zien de desbetreffende variabelen in het geheel niet terug.
De tweede vraag die in deze paragraaf centraal staat is welke variabelen voor de lage-inkomensgroepen het belangrijkst zijn. Na bestudering van de afbeeldingen 5.1 tot en met 5.3 worden voor recent verhuisden de volgende vier variabelen geselec-

teerd: vorige eigendomssituatie, sociale-zekerheidspositie, huishoudenstype en gemeentegrootte. Op basis van de afbeeldingen 5.4 tot en met 5.6 worden voor de verhuisgeneigden op een na dezelfde variabelen geselecteerd: huidige eigendomssituatie, sociale-zekerheidspositie, leeftijd, gemeentegrootte.

5.5 De ontwikkeling van de vraag naar koopwoningen onder lage-inkomensgroepen (aard)

In deze paragraaf staan de lage-inkomensgroepen (de laagste twee kwartielen) centraal. Doel is het verband tussen de eigendomsverhouding (de te voorspellen variabele) en de geselecteerde verklarende variabelen nader uit te werken. Aangezien we de dichotome variabele eigendomsverhouding (kopen of huren)willen voorspellen is een lineaire regressie niet mogelijk. Door uit te gaan van de log odds voor kopen of huren verkrijgen we een numerieke afhankelijke variabele en hebben we te maken met een logistische regressie. Een uitgebreide beschrijving van de logistische regressie is onder andere te vinden in Aldrich en Nelson (1984) en Hosmer en Lemeshow (1989).
In de volgende modellen gaat het om de kans dat een recent verhuisd huishouden een koopwoning betrok en de kans dat een verhuisgeneigd huishouden een woning wil kopen. In het model komen het effect van de gezamenlijke variabelen en de interactie-effecten tot uitdrukking. Doel van de logistische regressie-analyses is deze effecten in kaart te brengen en te vergelijken voor de drie onderscheiden perioden.

5.5.1 De logistische regressie-analyse

Bij het zoeken naar een geschikt logistisch regressie-model hebben we gebruik gemaakt van de 'forward' zoekprocedure. Vertrekpunt hierbij is het meest simpele model (met alleen een constante) en vervolgens wordt door variabelen toe te voegen, gezocht naar een geschikt model.
Input voor het model zijn de variabelen die op basis van de CHAID-analyses zijn geselecteerd. Allereerst betrekken we de hoofdeffecten van de geselecteerde variabelen in de analyse. Variabelen die geen overtuigende bijdrage leveren aan de verbetering van het model worden weggelaten. Vervolgens voegen we voor de resterende variabelen de interactie-effecten aan het model toe. Wanneer er sprake is van een significante verbetering ten opzichte van het voorgaande (eenvoudiger) model, en het voldoende verbetert, nemen we het interactie-effect in het model op.
Bij de uiteindelijke selectie van een geschikt model worden de volgende criteria gehanteerd:

- de likelihood: de waarschijnlijkheid van de geobserveerde waarnemingen, gegeven de geschatte parameters. Deze wordt weergegeven als -2 log likelihood. Dus naarmate de waarde kleiner is, past het model beter bij de data;
- de goodness of fit; het verschil tussen de geobserveerde kansen en de kansen die aan de hand van het model worden voorspeld. Ook hier geldt dat een lagere waarde wijst op een beter model;

- het percentage keren dat de waarde van de afhankelijke variabele op basis van het model juist werd voorspeld. Nadeel van deze maat is de onnauwkeurigheid. Een berekende waarde van 0.51 leidt tot de voorspelling van de waarde 1;
- de model χ^2; de -2log likelihood van het desbetreffende model wordt afgezet tegen de -2 log likelihood van het model met alleen een constante. De model χ^2 test dus de nulhypothese dat de coëfficiënten voor alle variabelen in het model nul zijn (sign. $\chi^2 < 0.05$).
  Alle in de tabellen voorkomende modellen zijn bovendien significant (< 0.05) beter dan het voorafgaande model;
- de complexheid van het model; er wordt gestreefd naar een zo eenvoudig mogelijk model;
- vergelijkbaarheid van de modellen voor de drie verschillende perioden.

Om categorische variabelen in het logistische regressiemodel te kunnen opnemen is het noodzakelijk deze variabelen om te zetten in dummies. Er is voor gekozen om bij het coderen een gemiddelde van 0 te bereiken. Dit betekent dat de gevonden coëfficiënten gerelateerd zijn aan het gemiddelde effect van alle categorieën van de oorspronkelijke variabele.
Bij de analyses dienen de gewogen WBO-bestanden als basis. Om het aantal waarnemingen te beperken met het oog op de significantie van verbanden hebben we de weegfactor vermenigvuldigd met het aantal ongewogen cases, gedeeld door het aantal gewogen cases. Bij een te groot aantal cases bestaat namelijk de kans dat verbanden ten onrechte als significant worden bestempeld. Er wordt dus gewerkt met een gewogen bestand met het aantal cases van het ongewogen bestand.

5.5.2 Recent verhuisden

Voor de drie perioden is de forward procedure verricht met de vier variabelen die aan de hand van de CHAID-analyse zijn geselecteerd. Hieruit blijkt dat de eerste drie variabelen alle een aanzienlijke bijdrage leveren aan de verbetering van het model. De bijdrage van de vierde variabele, gemeentegrootte, is bescheiden; de toename van de model χ^2 is beperkt evenals de afname van de -2log likelihood en de goodness of fit. Daarom is er, gezien het streven naar een zo eenvoudig mogelijk model, voor gekozen deze variabele niet in het model op te nemen.
Vervolgens is nagegaan in hoeverre de interactie-effecten een bijdrage leveren aan de verbetering van het model. Bij een forward selectie blijkt dat voor de drie perioden een interactie-effect in de vergelijking wordt opgenomen. Echter, evenals voor de gemeentegrootte blijkt dat de bijdrage aan de verbetering van het model bescheiden is. Uiteindelijk is voor alle drie de perioden het model geselecteerd dat drie hoofdeffecten omvat: vorige eigendomsverhouding, sociale-zekerheidspositie en huishoudenstype.

In tabel 5.4 zijn de specificaties van de geselecteerde modellen weergegeven. De B-coëfficiënt geeft het effect van de desbetreffende categorie ten opzichte van het gemiddelde weer. De R, de partitiële correlatiecoëfficiënt, geeft de bijdrage van de afzonderlijke variabele aan de verklaring van de onafhankelijke variabele weer.

Tabel 5.3 Selectie van een logistisch model voor recent verhuisden, 1981, 1985 en 1989

	model χ^2	-2 log likelihood	goodness of fit	% goed geclassificeerd
1981 (ongewogen cases=2912)		2848.548		
Soczek	319.749	2528.793	3624.022	86.65
Soczek+vohuko	498.173	2349.619	3606.585	88.07
Soczek+vohuko+hhtype	**583.609**	**2264.933**	**3582.693**	**88.07**
Soczek+vohuko+hhtype+gemgr	606.305	2242.236	3492.809	88.10
Soczek+vohuko+hhtype+soczek*vohuko	590.358	2258.184	3565.706	88.06
1985 (ongewogen cases=3123)		2648.626		
Vohuko	131.997	2516.629	4008.649	89.76
Vohuko+soczek	286.019	2362.607	3733.498	88.99
Vohuko+soczek+hhtype	**330.085**	**2318.514**	**3686.007**	**89.87**
Vohuko+soczek+hhtype+gemgr	354.349	2294.277	3707.941	89.86
Vohuko+soczek+hhtype+hhtype*soczek	349.164	2299.462	3918.123	89.76
1989 (ongewogen cases=3308)		2931.826		
Vohuko	188.251	2743.575	4265.352	89.14
Vohuko+soczek	363.854	2567.972	3933.260	88.51
Vohuko+soczek+hhtype	**414.992**	**2516.833**	**4043.432**	**89.26**
Vohuko+soczek+hhtype+gemgr	431.819	2500.006	4001.282	88.87
Vohuko+soczek+hhtype+soczek*vo-Huko	437.048	2494.777	4362.456	89.18

Bron: WBO, 1981; WBO, 1985; WBO, 1989 (eigen bewerking).

Verder zijn de oddsratio's en de odds weergegeven. De oddsratio's zijn, evenals de B-coëfficiënten, gerelateerd aan het gemiddelde (oddsratio = ln B) De odds zijn de oddsratio's vermenigvuldigd met het gemiddelde (de constante in het model). Op basis van de odds kan een vergelijking worden gemaakt tussen de drie perioden.
Om de interpretatie van de gevonden resultaten te verduidelijken hebben we een voorbeeld uitgewerkt. Dit voorbeeld gaat uit van een alleenstaande voormalige huurder met betaald werk die in de periode 1978-1981 een woning betrok. De odds voor deze persoon kunnen we afleiden uit de een na laatste kolom in de tabel:

$$\frac{P(k)}{1-P(k)} = e^{B_0+B_1x_1+B_2x_2+B_3x_3+B_4x_4} = .3359 * .2869 * 2.0058 * .5363 = .1036$$

De kans, volgens het model, dat deze persoon een woning heeft gekocht is:

$$P(k) = \frac{.1036}{1+.1036} = .0987$$

De kans dat de betreffende persoon een woning heeft gekocht is dus gering (9,87%).

Tabel 5.4 laat zien dat de kans dat een recent verhuisd huishouden met een laag inkomen een koopwoning betrok in 1981 het grootst is (gemiddelde odds= odds-ratio voor de constante = .3359). In 1985 is de gemiddelde odds gedaald naar .2449 en vervolgens weer licht gestegen naar .2688. De partitiële correlatie-coëfficiënt voor de vorige eigendomssituatie is in alle gevallen het hoogst en de sociale-zekerheidspositie en het huishoudenstype volgen daarop. We zien overigens een verschuiving in de periode 1978-1989. In 1981 is het belang van de vorige eigendomssituatie het grootst. De kans dat een eigenaar-bewoner een woning koopt is aanzienlijk groter dan dat huurders en degenen die nog onzelfstandig wonen dat doen; de odds geeft aan dat voor voormalige eigenaar-bewoners de kans op kopen groter is dan huren (de odds is groter dan 1). Hoogstwaarschijnlijk hangt dit samen met de hoge koopprijzen aan het einde van de jaren zeventig. Degenen die al eigenaar-bewoner waren kunnen profiteren van de gestegen prijzen en zijn in staat om opnieuw een woning te kopen. De lage odds voor de niet-eigenaar-bewoners wijzen erop dat het aantal nieuwkomers onder de eigenaar-bewoners met een laag inkomen gering was. In 1985 is het belang van de vorige eigendomssituatie afgenomen, waarna in 1989 het belang van de vorige eigendomssituatie weer is toegenomen. Dit zou erop kunnen wijzen dat een bloeiende markt voor koopwoningen (hoge prijzen) het voor (potentiële) nieuwkomers met een laag inkomen relatief moeilijk maakt om tot de koopsector toe te treden. Degenen die al een woning hebben gekocht, hebben dan de mogelijkheid om hun woonsituatie te verbeteren.

De rol van de sociale-zekerheidspositie en het huishoudenstype is in 1981 eveneens het grootst; de odds van de categorieën van deze variabelen liggen het meest uiteen. Ook deze variabelen blijken tijdens een hausse op de koopwoningmarkt het belangrijkst.

Tabel 5.4 Specificaties van de geselecteerde modellen voor recent verhuisden, 1981, 1985 en 1989

		B	R	oddsratio's	odds
1981					
Constante		-1.0909		.3359	
Vohuko	huur/onzelfstandig	-1.2485	-.3491.	.2869	.0963
	koop	1.2485		3.4851	1.1706
Soczek	een/tweeverdiener	.6961	.2018	2.0058	.6737
	geenverdiener	-.6961		.4985	.1674
Hhtype	alleenstaand/een-ouder	-.6231	.1672	.5363	.1801
	paar zonder kinderen	.1203		1.1278	.3788
	paar met kinderen	.5028		1.6533	.5553
1985					
Constante		-1.4068		.2449	
Vohuko	huur/onzelfstandig	-.8899	-.2469	.4107	.1006
	koop	.8899		2.4349	.5963
Soczek	twee/eenverdiener	.7602	.2375	2.1386	.5237
	geenverdiener	-.7602		.4676	.1145
Hhtype	alleenstaand/een-ouder	-.4904	.1256	.6124	.1499
	paar zonder kinderen	.1211		1.1287	.2764
	paar met kinderen	.3693		1.4467	.3543
1989					
Constante		-1.3139		.2688	
Vohuko	huur/onzelfstandig	-.9961	-.2912	.3693	.0993
	koop	.9961		2.7077	.7278
Soczek	twee/eenverdiener	.7121	.2214	2.0383	.5479
	geenverdiener	-.7121		.4906	.1319
Hhtype	alleenstaand/een-ouder	-.5080	.1292	.6017	.1617
	paar zonder kinderen	.1339		1.1433	.3073
	paar met kinderen	.3741		1.4537	.3908

Bron: WBO, 1981; WBO, 1985; WBO, 1989 (eigen bewerking).

Tabel 5.5 Selectie van een logistisch model voor verhuisgeneigden, 1981, 1985 en 1989

	model χ^2	-2 log likelihood	goodness of fit	% goed geclassificeerd
1981 (ongewogen cases=3390)		2659.212		
Huko	464.118	2195.094	4187544	90.34
Huko+soczek	672.592	1986.620	4046.875	91.67
Huko+soczek+lfthh	**716.617**	**1942.595**	**3634.192**	**91.67**
Huko+soczek+lfthh+gemgr	733.918	1925.294	3652.779	91.66
Geen enkel interactie-effect is significant				
1985 (ongewogen cases=2981)		2489.040		
Huko	270.747	2218.293	3786.562	89.84
Huko+soczek	470.967	2018.293	3836.500	90.90
Huko+soczek+lfthh	**522.714**	**1966.326**	**3535.919**	**91.05**
Huko+soczek+lfthh+gemgr	562.104	1926.239	3680.917	90.87
Geen enkel interactie-effect is significant				
1989 (ongewogen cases=3418)		3274.753		
Huko	271.994	3002.759	4316.446	87.37
huko+soczek	676.003	2598.750	42.96.664	88.89
Huko+soczek+lfthh	**765.835**	**2508.918**	**4189.590**	**89.06**
Huko+soczek+lfthh+gemgr	822.839	2451.914	4352.165	89.11
Geen enkel interactie-effect is significant				

Bron: WBO, 1981; WBO, 1985; WBO, 1989 (eigen bewerking).

5.5.3 Verhuisgeneigden

Tabel 5.5 geeft de modelselectie voor de verhuisgeneigden weer. Ook hier hebben we gekozen voor een model met drie variabelen. De vierde variabele levert wel een significante verbetering van de χ^2 van het model op, maar de likelihood en de goodness of fit verbeteren weinig of verslechteren zelfs in een aantal gevallen. Het toevoegen van interactie-effecten levert geen significante verbetering op van het model. Het uiteindelijke model is dus een eenvoudig model met drie hoofdeffecten.
Over het algemeen blijkt bij de verhuisgeneigden de model χ^2 hoger te liggen terwijl de -2LL en de goodness of fit juist lager zijn. Dit wijst erop dat de keuze tussen kopen en huren voor de verhuisgeneigden iets beter aan de hand van de geselecteerde variabelen gemodelleerd kan worden, dan die voor de recentverhuisden.

Tabel 5.6 Specificaties van de geselecteerde modellen voor verhuisgeneigden, 1981, 1985 en 1989

		B	R	oddsratio's	odds
1981					
Constante		-1.7020		.1823	
Vohuko	huur	-1.5355	-.4138	.2153	.0392
	koop	1.5355		4.6436	.8465
Soczek	een/tweeverdiener	.6343	.1664	1.8857	.3438
	geenverdiener	-.6343		.5303	.0967
Leeftijd	tot 40 jaar	.5699	.1188	1.7682	.3223
	40-49 jaar	-.0382		.9626	.1755
	vanaf 50 jaar	-.5317		.5876	.1071
1985					
Constante		-1.5423		.2138	
Vohuko	huur	-1.3365	-.3506	.2628	.0561
	koop	1.3365		3.8059	.8137
Soczek	twee/eenverdiener	.5953	.1711	1.8136	.3877
	geenverdiener	-.5953		.5514	.1179
Leeftijd	tot 40 jaar	.4897	.1308	1.6318	.3489
	40-49 jaar	.3026		1.3534	.2894
	vanaf 50 jaar	-.7923		.4528	.0968
1989					
Constante		-1.3123		.2692	
Vohuko	huur	-1.5123	-.3070	.2204	.0593
	koop	1.5123		4.4927	1.2094
Soczek	twee/eenverdiener	.7989	.2245	2.2232	.5982
	geenverdiener	-.7989		.4498	.1211
Leeftijd	tot 40 jaar	.7713	.1474	2.1626	.4822
	40-49 jaar	.0126		1.0127	.2726
	vanaf 50 jaar	-.7839		.4566	.1229

Bron: WBO, 1981; WBO, 1985; WBO, 1989 (eigen bewerking).

De geneigdheid om te kopen is toegenomen in de periode 1981-1989; de gemiddelde odds zijn van .1823 in 1981 via .2138 in 1985 gestegen tot .2692 in 1989. Ook het belang van de geselecteerde variabelen neemt toe in deze periode. Bij alle variabelen zien we dat de odds voor de categorieën van de variabele in 1989 het meest verschil-

len. Voor de eigenaar-bewoners is in 1989 de kans op een koopwoning groter dan de kans op een huurwoning (de odds is groter dan 1). De kans op een voorkeur voor een koopwoning onder eigenaar-bewoners, werkenden en jongeren is toegenomen in de periode 1981-1989.

5.5.4 Conclusies

Uit het voorgaande blijkt, evenals uit de CHAID-analyses, dat de huidige/vorige eigendomssituatie het meest samenhang vertoont met de keuze tussen kopen en huren. Dit geldt zowel voor de recent-verhuisden als voor de verhuisgeneigden. Het belangrijkste verschil tussen kopers en huurders met een laag inkomen is dus hun vorige eigendomssituatie. Zoals al eerder werd vermeld, kan dit zowel te maken hebben met voorkeur (traditie) als met de mogelijkheden die er zijn op de woningmarkt. Anderzijds is de vorige woonsituatie bepalend voor de mogelijkheden van een huishouden. Degenen die reeds een woning bezitten, hebben waarschijnlijk vermogen opgebouwd en zijn beter in staat om opnieuw te kopen.
Overigens verandert het belang van deze variabele in de loop van de tijd; met name voor recent verhuisden in 1981 en voor verhuisgeneigden in 1989 speelt de vorige eigendomssituatie een belangrijke rol. Voor deze beide perioden 1978-1981 en 1989-1991 is er sprake van een overspannen markt voor koopwoningen en hoge koopprijzen. Ook het verschil tussen werkenden en niet-werkenden is in deze beide perioden het grootst.
Bij de recent verhuisden wordt het huishoudenstype als derde variabele geselecteerd. Voor de verhuisgeneigden is de leeftijd van het hoofd van het huishouden de derde variabele. Vooral paren met kinderen zijn naar een koopwoning verhuisd en met name jongeren willen graag een woning kopen.

5.6 De motieven achter de vraag naar koopwoningen en huurwoningen

In het voorgaande hebben we de kansen om te kopen voor de verschillende groepen uitgewerkt. De vraag waarom men voor een koop- dan wel een huurwoning heeft gekozen bleef hierbij buiten beschouwing. Het NIPO-onderzoek dat in 1990 werd uitgevoerd onder 506 verhuisgeneigden en 502 recent verhuisden, geeft inzicht in deze vraag (NIPO, 1990).
De redenen om een woning te kopen kunnen we onderverdelen in vier groepen. Allereerst zijn er de financiële argumenten (kopen is goedkoper, kopen is sparen en kopen is fiscaal voordeliger). Deze groep van argumenten komt ook in het NIPO-onderzoek als belangrijkste uit de bus. Een tweede groep van argumenten heeft betrekking op de vrijheid die het bezitten van een woning inhoudt (meer baas in eigen huis, meer keuzemogelijkheden, meer flexibiliteit). Deze argumenten worden regelmatig aangehaald. Vervolgens kunnen we een groep traditie (hadden al een eigen woning, niet aan huren gedacht) onderscheiden. De argumenten die betrekking hebben op de marktomstandigheden sluiten de rij.
De redenen om te kopen verschillen tussen verhuisgeneigden en recent-verhuisden. Allereerst noemen de recent-verhuisden minder redenen. Dit heeft wellicht te maken

met het feit dat zij zich op het moment van onderzoek minder met de keuze bezighouden; zij hebben immers al gekozen. Redenen die door de recent verhuisden minder genoemd worden zijn; kopen is sparen/beleggen, men is meer baas in eigen huis, er zijn meer keuzemogelijkheden en het is fiscaal aantrekkelijker. Redenen die vaker genoemd worden zijn: toevallige omstandigheden of kan sneller over een woning beschikken.
Voor zowel hogere- als lagere-inkomensgroepen zijn de financiële argumenten het belangrijkst. Logischerwijs haalt de hogere-inkomensgroep het argument 'fiscaal aantrekkelijk' meer aan.
Wat leeftijd betreft, typeren de ouderen zich doordat zij vaker de traditie-argumenten aanhalen ('niet aan huren gedacht', 'hadden al een koopwoning'). Ook noemen zij het argument dat men in een koopwoning meer baas in eigen huis is relatief vaak. In grote steden worden de marktargumenten meer aangehaald, terwijl de vrijheidsargumenten juist minder voorkomen.
Bij de huurders kunnen we eveneens verschillende groepen van argumenten onderscheiden. Ook hier voert een financieel argument (huren is goedkoper) de lijst aan, terwijl ook nog argumenten als 'huizenprijzen' en 'rente te hoog' worden aangevoerd. Vervolgens is er een groep argumenten die te maken hebben met beperkingen binnen het huishouden die het kopen van een woning belemmeren (geen gunstig in-

Tabel 5.7 Redenen om een woning te kopen naar verhuisgeneigden en recent-verhuisden en naar inkomen (in % respondenten)

	verhuisgeneigden naar inkomen			recent-verhuisden naar inkomen		
	1	2	totaal	1	2	totaal
Kopen is uiteindelijk goedkoper dan huren	42	29	35	32	35	32
Kopen is sparen/beleggen	30	32	31	23	25	23
Meer baas in eigen huis	12	14	13	7	10	8
Meer keuzemogelijkheden	11	15	13	9	5	8
Meer flexibiliteit	10	11	10	8	12	10
Fiscaal aantrekkelijk	1	9	6	1	4	3
Hadden al eigen woning	5	5	5	4	3	4
Niet aan de mogelijkheid van huren gedacht	6	5	5	6	1	3
Toevallige omstandigheden	2	-	1	4	5	4
Kan sneller woning bemachtigen	-	1	0	3	1	2
Aantal respondenten	84	130	232	90	104	224

1 = bruto gezinsinkomen tot *f* 45.000,-
2 = bruto gezinsinkomen *f* 45.000,- en meer
Bron: NIPO, 1990 (eigen bewerking).

komensperspectief, te oud om nog te kopen, moeilijk om zonder geld hypotheek te verkrijgen en 100% financiering moeilijk te regelen). Daarna komen een aantal voordelen van de huurwoning (grotere mobiliteit, handig als tijdelijke woning en het onderhoud wordt voor je geregeld). Tot slot kunnen we ook hier de groepen traditie (niet aan kopen gedacht) en markt (geen geschikte koopwoning, huren gaat sneller, verkopen huis moeilijk) onderscheiden die de lijst met argumenten sluiten.

Tabel 5.8 Redenen om een woning te huren, onderverdeeld naar verhuisgeneigden en recent verhuisden en naar inkomen (in % respondenten dat een reden noemt)

	verhuisgeneigden naar inkomensgroep				recent verhuisden naar inkomensgroep			
	1	2	3	totaal	1	2	3	totaal
Huren is goedkoper	28	22	14	23	19	28	8	20
Geen gunstig inkomensperspectief	17	7	8	12	23	14	20	18
Te oud om nog te kopen	16	25	12	18	10	6	14	9
Moeilijk zonder eigen geld hypotheek te verkrijgen	16	17	5	14	10	5	8	8
Het gaat om een tijdelijke woning	3	3	10	4	4	7	18	8
De huizenprijzen liggen te hoog	9	7	3	7	3	4	-	3
Grotere mobiliteit	4	6	8	5	3	2	8	4
Toevallige omstandigheden	2	4	2	2	4	5	6	6
Persoonlijke redenen	2	3	5	3	5	5	4	5
Niet aan de mogelijkheid van kopen gedacht	1	-	2	1	12	4	-	6
100% financiering moeilijk te regelen	6	4	3	5	3	2	2	2
Onderhoud wordt geregeld	2	9	7	4	-	5	6	3
De rente is te hoog	2	3	8	4	-	2	2	1
Geen voor mij geschikte woningen te koop	1	-	7	2	1	1	2	1
Sneller	-	-	-	-	2	3	-	2
Verkopen eigen huis moeilijk qua marktwaarde	1	1	-	1	1	1	-	1
Aftrekbaarheid hypotheekrente staat ter discussie	-	1	3	1	-	1	-	0
Aantal respondenten	132	69	59	274	103	99	49	278

1 = bruto gezinsinkomen minder dan *f* 27.000,-
2 = bruto gezinsinkomen *f* 27.000,- tot *f* 45.000,-
3 = bruto gezinsinkomen *f* 45.000,- en meer
Bron: NIPO, 1990 (eigen bewerking).

Ook de recent verhuisde huurders noemen minder motieven dan de verhuisgeneigden die een woning willen huren. Opvallend is dat recent verhuisden de reden 'geen gunstig inkomensperspectief' beduidend vaker noemen, met name in de midden en hogere-inkomensgroepen. Verder valt op dat een relatief grote groep recent verhuisde huurders uit de laagste-inkomensgroep de mogelijkheid om te kopen helemaal niet heeft overwogen.
Een ander opmerkelijk gegeven is dat hogere-inkomensgroepen met name een te hoge rente aanhalen, terwijl de lagere-en midden-inkomensgroepen vaker naar de te hoge huizenprijzen verwijzen. Ook vrezen de lagere- en midden-inkomensgroepen relatief vaak dat een financiering moeilijk valt te bemachtigen (moeilijk om zonder eigen geld een hypotheek te verkrijgen, 100% financiering moeilijk te regelen).
Een volgend opmerkelijk feit is dat de hogere-inkomensgroepen relatief vaker de positieve aspecten van het huren aanhalen (grotere mobiliteit, het gaat om een tijdelijke woning, onderhoud wordt geregeld) of beperkingen van de woningmarkt (er zijn geen geschikte woningen te koop).
Het argument 'huren is goedkoper' komt bij de ouderen weinig voor. Voor hen is het argument te oud om te kopen het belangrijkst. Het argument 'zonder eigen geld is het moeilijk om een hypotheek te verkrijgen' wordt vooral door de jongeren beneden 24 jaar genoemd.

Het totaal van motieven overziend blijkt dat er duidelijke verschillen zijn tussen hoge- en lage-inkomensgroepen. De hogere-inkomensgroepen noemen met name de voordelen van kopen of huren als motief voor de gemaakte keuze. Bij de lagere-inkomensgroepen blijkt dat de kopers met name de voordelen noemen als motief voor de gemaakte keuze. Bij de huurders met een laag inkomen voeren de redenen waarom men niet kon kopen de boventoon; een deel geeft aan geen gunstige inkomensperspectieven te hebben, een ander deel vreest problemen bij het verkrijgen van een hypotheek. Tenslotte heeft een relatief groot deel van de lage-inkomensgroepen niet eens overwogen om een woning te kopen omdat ze er gewoon niet aan hebben gedacht.
Dit bevestigt het vermoeden dat er voor de hogere-inkomensgroepen op de woningmarkt sprake is van een keuze, terwijl de lagere-inkomensgroepen vanwege beperkingen vaak niet in staat zijn om een keuze voor een koopwoning te maken.
Opmerkelijk in dit onderzoek is trouwens dat de lijst met motieven om te kopen veel korter is dan de lijst met motieven om te huren. Bovendien is het frappant dat in de oorspronkelijke enquêtelijst van het NIPO geen enkel voordeel van huren (behalve dan dat huren goedkoper is dan kopen)[3] in de lijst met motieven voorkwam. Blijkbaar gaat men er in dit onderzoek vanuit dat het huren van een woning een tweede keuze of een gedwongen besluit is.

---

[3] 'grotere mobiliteit' en 'onderhoud wordt geregeld' kwamen in het oorspronkelijke lijstje niet voor, maar zijn later toegevoegd.

5.7 Conclusies

De omvang van de vraag naar koopwoningen
De verhuisgeneigdheid naar koopwoningen onder huishoudens in het laagste inkomenskwartiel is gering en vrij stabiel. Blijkbaar hebben de ontwikkelingen op de koopwoningmarkt hierop weinig invloed. De verhuisbewegingen van de laagste-inkomensgroep naar de koopsector lijken wel een samenhang te vertonen: in de periode 1978-1981 was het aandeel recent verhuisden dat een koopwoning betrok, hoewel bescheiden, twee zo groot als het aandeel in de periode 1986-1989.
Het tweede inkomenskwartiel lijkt zich wat betreft de gewenste eigendomsverhouding meer te laten beïnvloeden door de omstandigheden op de woningmarkt. In de loop van de jaren tachtig neemt het aandeel dat een koopwoning wenst toe. Wat betreft de verhuisbewegingen zien we een terugval van het aantal kopers in de periode 1982-1985; de periode van recessie.
De vraag naar koopwoningen onder lage-inkomensgroepen is in vergelijking met hoge-inkomensgroepen gering. Zowel bij de recent verhuisden als bij de verhuisgeneigden zien we een groot verschil in koopgeneigdheid tussen het tweede en het derde inkomenskwartiel. Dit verschil is in de periode 1978-1989 toegenomen; er is sprake van een zekere polarisatie van koop- en huursector naar inkomen.

De aard van de vraag naar koopwoningen
Vervolgens is nagegaan in hoeverre de variabelen die het onderzoek afbakenen (inkomen en aard woningmarktgebied), een samenhang vertonen met de vraag naar koopwoningen. Eigenaar-bewoners en huurders onderscheiden zich het meest van elkaar door hun inkomen. Alleen aan het einde van de jaren zeventig, tijdens een overspannen koopwoningmarkt bleek de vorige eigendomssituatie belangrijker dan het inkomen; vooral degenen die al een eigen woning hadden, kochten in deze periode een andere woning. De aard van het woningmarktgebied speelt een rol, maar is met name voor de hogere-inkomensgroepen van belang.
Een nadere analyse van de laagste inkomensgroepen laat zien dat de vorige eigendomssituatie en de sociale-zekerheidspositie de belangrijkste variabelen zijn voor de keuze tussen kopen en huren. Dit geldt zowel voor de verklaring van de verhuisgeneigdheid als voor het verhuisgedrag. Deze variabelen lijken belangrijker naarmate de omstandigheden om te kopen beter zijn. Degenen die het voordeel hebben van een eigen woning en/of een baan, onderscheiden zich in onder deze omstandigheden door een grotere koopambitie.
Het verhuisgedrag naar de koopsector vertoont een samenhang met het huishoudenstype; vooral de paren met kinderen kochten een woning. Alleenstaanden en eenoudergezinnen verhuizen het minst naar een koopwoning. De verhuisgeneigdheid naar een koopwoning blijkt groter naarmate het hoofd van het huishouden jonger is.

De vraag naar koopwoningen in relatie tot motieven om te kopen of te huren
Bij de lage-inkomensgroepen spelen financiële beperkingen vaak een doorslaggevende rol bij het besluit om een woning te huren. Dit blijkt uit een onderzoek naar motieven om te kopen of te huren. De belangrijkste variabelen ter verklaring van de

vraag naar koopwoningen onder lage-inkomensgroepen (vorige eigendomsverhouding en sociale-zekerheidspositie) geven, geheel in overeenstemming hiermee, in belangrijke mate de mogelijkheden om een woning te kopen weer; de aanwezigheid van een huis om te verkopen, de aanwezigheid van een inkomen en mogelijk een stijging daarvan. Overigens heeft een deel van de huurders met een laag inkomen helemaal niet overwogen om een woning te kopen. Dit sluit aan bij de geringe verhuisgeneigdheid naar een koopwoning.
Tot slot blijkt dat bij de hoge-inkomensgroepen voornamelijk positieve overwegingen de doorslag geven, zowel bij de keuze om te kopen als bij de keuze om te huren. Voor hoge-inkomensgroepen lijkt de aantrekkingskracht van de huurwoning in de loop van de jaren tachtig te zijn gereduceerd. De koopgeneigdheid onder deze groep is in de jaren tachtig toegenomen evenals het aandeel verhuizingen naar de koopsector.

6
CONCLUSIES

Probleemstelling
De vraag die in dit rapport centraal staat luidt:

> Hoe heeft het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen zich in Nederland ontwikkeld en welke theoretische en maatschappelijke achtergronden spelen hierbij een rol?

Via de in hoofdstuk 1 geformuleerde onderzoeksvragen wordt een antwoord gegeven op deze vraag.

De achtergrond van de benadering van Saunders en de belangrijkste kritiek daarop
De benadering van Saunders kan geplaatst worden binnen de Weberiaanse stroming. Saunders gaat er namelijk van uit dat de klassenverhoudingen in de maatschappij niet louter worden bepaald door de verhoudingen op de arbeidsmarkt, maar ook door de consumptiemogelijkheden. De eigen woning biedt zowel in financieel als in psychologisch opzicht voordelen boven de huurwoning. Bij de verklaring van de ontwikkeling van het eigen-woningbezit benadrukt Saunders de 'desire to own'. De groei van de koopsector in Engeland werd volgens hem vooral gerealiseerd door de toegenomen mogelijkheden om deze desire to own tot uitdrukking te brengen.
De belangrijkste kritiek op de benadering van Saunders betreft het optreden van deze voordelen. Volgens de critici treden deze voordelen niet voor iedereen en niet onder alle omstandigheden op. Zij benadrukken de differentiatie binnen de koopsector en de maatschappelijke context.
In dit rapport wordt de maatschappelijke context nader uitgewerk en wordt nagegaan in hoeverre deze samenhangt met de omvang van het eigen-woningbezit en het aandeel van de lage-inkomensgroepen daarin. Er wordt een vergelijking gemaakt tussen een aantal Westerse landen. Vervolgens wordt de situatie in Nederland voor verschillende perioden vergeleken.

De ontwikkeling van het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen, en de achtergronden daarvan, in Nederland vergeleken met de een aantal andere Westerse landen
Hoofdstuk drie beschrijft de relatie tussen het soort volkshuisvestingssysteem en het aandeel huishoudens met een laag inkomen in de koopsector. Zowel de omvang van

de koopsector als het aandeel van de lage-inkomensgroepen daarbinnen blijken aanzienlijk variaties te vertonen in de bestudeerde landen. De lage-inkomensgroepen zijn in België en Frankrijk het best vertegenwoordigd in de koopsector, Canada en de Verenigde Staten nemen een tussenpositie in. Het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen blijft in Zweden, Nederland, Duitsland, Denemarken en Groot-Brittannië ver achter bij dat van de hoge-inkomensgroepen.
Het aandeel lage-inkomensgroepen in de koopsector is niet eenduidig te verklaren mede gezien de unieke geschiedenis van ieder land. In het volkshuisvestingssysteem vinden we echter belangrijke aanknopingspunten om de verschillen te verklaren.
Allereerst is de mate waarin de overheid zich met de volkshuisvesting bemoeit van belang. Een beperkte rol van de overheid gaat doorgaans samen met een nadruk op particulier initiatief en een beleidsmatige nadruk op de koopsector, hetgeen een omvangrijke koopsector tot gevolg heeft. De groei van de koopsector gaat vaak samen met een afname van de kwaliteit van de huursector door onder andere de verkoop van de betere huurwoningen. Dit leidt weer tot een grotere vraag naar koopwoningen waarop de marktpartijen kunnen inspelen. In de Verenigde Staten, Canada en België wordt al voor de Tweede Wereldoorlog een dergelijk beleid gevoerd. Andere landen, waar de overheid zich na de Tweede Wereldoorlog intensief bezighield met de volkshuisvesting, zijn in de jaren vijftig en zestig overgegaan tot een stimulerend beleid ten aanzien van de koopsector. Zweden tenslotte is, na jarenlang een eigendomsneutraal beleid te hebben gevoerd, begin jaren negentig ook overgegaan tot stimulering van de koopsector. Alleen in Duitsland is er sprake van een grote huursector in combinatie met een nadruk op het particulier initiatief die al lang geleden is ingezet. Dit hangt samen met de hoge prijs van koopwoningen en de rendabele exploitatie van huurwoningen. In Zweden en in Nederland werd lange tijd sterke steun gegeven aan de sociale huursector, die een belangrijke rol vervult voor lage- en midden-inkomensgroepen. Dit vormt een verklaring voor het geringe eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen in deze landen.
Naast het algemene beleid ten aanzien van de eigendomssectoren op de woningmarkt, speelt het specifieke beleid ten aanzien van de lage-inkomensgroepen een rol. In Canada en de Verenigde Staten worden speciale programma's voor lage-inkomensgroepen opgezet om de koopsector verder uit te breiden. De subsidiëring van koopwoningen in België (zowel het aantal gesubsidieerde woningen als de reductie van de lasten is aanzienlijk) heeft ongetwijfeld bijgedragen aan het grote aandeel lage inkomens in de koopsector. Dit geldt in iets mindere mate voor Frankrijk. In Engeland hebben de aanzienlijke reducties op de verkoopprijs in het kader van het Right to buy, bijgedragen aan de groei van het eigen-woningbezit onder met name de midden-inkomensgroepen.
Tenslotte blijkt het tempo van de groei van de koopsector van belang. De groei van de koopsector vindt doorgaans onder de midden- en hoge-inkomensgroepen plaats. Na verloop van tijd zal een groei onder de lage-inkomensgroepen optreden als gevolg van een daling van het inkomen van oudere midden-inkomensgroepen. In België dat al sinds de Tweede Wereldoorlog een omvangrijke koopsector kent, zijn de lage-inkomensgroepen relatief sterk vertegenwoordigd in de koopsector. In iets mindere mate zien we dit ook in Frankrijk en Canada.

De uiteindelijke keuze voor een koop- of voor een huurwoning blijkt dus samen te hangen met de wijze waarop de volkshuisvesting in een land is geïnstitutionaliseerd. De mogelijkheden (beschikbaarheid, betaalbaarheid en toegankelijkheid) om een woning te kopen worden in belangrijke mate bepaald door deze context; hierover zijn Saunders en de critici het eens. In hoeverre de voorkeur van het eigen-woningbezit door de context wordt bepaald, kan aan de hand van het voorgaande niet worden beantwoord. In een volgend werkdocument zal hierop worden teruggekomen.

De achtergronden van de ontwikkeling van het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen in Nederland in de periode van 1945 tot 1994

Vanaf de jaren vijftig wordt het eigen-woningbezit gestimuleerd, aanvankelijk voorzichtig en met de bedoeling een bijdrage te leveren aan het goede gezinsleven voor lage-inkomensgroepen en aan de naoorlogse economie. Inmiddels is een dergelijk beleid algemeen aanvaard en gericht op een vrije keuze en op de zelfstandige woonconsument in de geïndividualiseerde maatschappij van de jaren negentig.

De groei van het eigen-woningbezit verliep niet gelijkmatig. In de jaren zestig en zeventig groeide het eigen-woningbezit onder de midden-inkomensgroepen (zowel onder als boven-modaal) aanzienlijk. Het eigen-woningbezit groeit verreweg het sterkst onder de hoge-inkomensgroepen. In de jaren tachtig ontstaat er een duidelijke tweedeling tussen het tweede en het derde inkomenskwartiel.

In de jaren zestig en zeventig is er doorgaans sprake van economische groei, de huishoudens met een beneden-modaal inkomen blijken hierin te kunnen delen. Marktpartijen spelen in op deze groei en zien de midden-inkomens als serieuze doelgroep op een florerende koopwoningmarkt. Dit wordt ondersteund door een volkshuisvestingsbeleid waarin de koopsector gestimuleerd wordt. In de jaren tachtig, met name het begin, was er sprake van recessie. Huishoudens met een benedenmodaal inkomen blijken dan veel minder in staat om tot de koopsector toe te treden en ook de groei onder de hoge-inkomensgroepen stagneert. Het stimuleringsbeleid van de overheid blijkt niet tegen de recessie opgewassen. In de jaren tachtig trekt de koopwoningmarkt langzaam maar zeker weer aan om in het begin van de jaren 90 opnieuw te floreren. De bouw van koopwoningen vindt in toenemende mate in de vrije sector plaats; nieuwe koopwoningen komen terecht bij hoge-inkomensgroepen. Er is, in tegenstelling tot eerdere perioden van sterke groei van de koopsector, in deze periode geen sprake van grote inkomensstijgingen. Wel is er sprake van een grotere spreiding van de inkomensgroei mede door de toename van het aantal tweeverdieners en het aantal huishoudens zonder inkomen uit arbeid. Een ander verschil met de jaren zestig en zeventig, toen veel starters tot de woningmarkt toetraden, is dat het aantal starters in de jaren tachtig bescheiden is.

De groei van de koopsector en het aandeel van lage-inkomensgroepen daarin vertonen een samenhang met economische ontwikkelingen en voorts met de demografische ontwikkelingen en het overheidsbeleid. Ten aanzien van de ontwikkeling van de koopsector speelt de overheid een aanvullende rol; zij kan ontwikkelingen versterken of afzwakken, maar niet of nauwelijks initiëren of stoppen. Dit geldt eveneens voor projectontwikkelaars en hypotheekverstrekkers. Het beleid van de overheid heeft, zoals uit de internationale vergelijking bleek, wel invloed op de bandbreedte waar-

binnen de ontwikkeling van de koopsector kan plaatsvinden door onder andere het beleid ten aanzien van de sociale huursector.
Wat de geografische spreiding betreft, is er een duidelijke relatie met het ruimtelijke-ordeningsbeleid van de overheid. De bouw van koopwoningen vindt in de jaren zestig en zeventig vooral plaats in de middelgrote gemeenten, met name in de groeikernen en voor midden- en hoge-inkomensgroepen. In de jaren tachtig en negentig komt langzaam maar zeker de groei van de koopsector in grote steden op gang. De groei komt vooral ten goede aan de hoge-inkomensgroepen. Alleen in de middelgrote gemeenten is sprake van een lichte groei onder lage- en midden-inkomensgroepen.

De ontwikkeling van de vraag naar koopwoningen onder lage-inkomensgroepen naar omvang en aard in de periode 1978-1989
Degenen die recent een woning gekocht hebben, onderscheiden zich voornamelijk door hun inkomen van degenen die een huurwoning betrokken. In de loop van de jaren tachtig is dit verschil toegenomen. Ook voor de gewenste eigendomssituatie blijken degenen die willen kopen zich met name door hun inkomen te onderscheiden van degenen die willen huren.
De vraag naar koopwoningen onder lage-inkomensgroepen is relatief constant; en is slechts in geringe mate afhankelijk van de situatie op de koopwoningmarkt. Het aandeel huishoudens dat daadwerkelijk naar een koopwoning verhuist, vertoont meer samenhang met de omstandigheden op de woningmarkt. Zowel de gewenste eigendomsverhouding als het verhuisgedrag blijken samen te hangen met de huidige respectievelijk de vorige eigendomssituatie. Vooral eind jaren zeventig en eind jaren tachtig, beide perioden met een florerende koopwoningmarkt, blijkt het al dan niet bezitten van een woning een cruciale rol te spelen.
Uit de motieven om te kopen of te huren kunnen we afleiden dat voor een groot deel van de huurders beperkingen een belangrijke rol spelen in het besluit om te huren. Verder heeft een deel van de lage-inkomensgroepen niet eens over de mogelijkheid om te kopen nagedacht. Naarmate het inkomen hoger is, blijken huurders meer bewust voor een huurwoning te kiezen; zij noemen vaker voordelen van de huurwoning. Uit het feit dat ook de verhuisgeneigden die willen huren vaak financiële beperkingen als motivatie opgeven, kunnen we afleiden dat de mogelijkheden van een huishouden een grote invloed uitoefenen op de voorkeur die men opgeeft. Dit sluit aan bij de bevinding dat vooral de vorige eigendomssituatie (mogelijkheden door het vermogen dat aanwezig is) en de sociale-zekerheidspositie (mogelijkheden voor inkomstenverwerving) een sterke samenhang vertonen met de vraag naar koopwoningen.

De achtergronden van de ontwikkeling van het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen in Nederland
Het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen in Nederland blijkt vergelijkbaar te zijn met dat in Zweden, Duitsland en Denemarken, maar blijft achter bij België, Frankrijk, Verenigde Staten en Canada. Het achterblijven van het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen ligt niet zozeer aan een gebrekkig beleid ten aanzien van de koopsector, maar meer aan de andere onderdelen van het beleid. In het

verleden is veel steun gegeven aan de sociale huursector; dit heeft geleid tot een omvangrijke en kwalitatief goede en gedifferentieerde huursector in vergelijking met veel andere landen. Recent werd de sterke steun aan de sociale huursector gereduceerd, evenals de steun aan lage-inkomensgroepen om te kopen. Tegelijkertijd bleef het, voor de eigenaar-bewoner, gunstige fiscale beleid onveranderd. Hoogstwaarschijnlijk heeft dit een verdere groei van de koopsector tot gevolg. Of de lage-inkomensgroepen in deze groei zullen delen is echter de vraag. Ten opzichte van het verleden is er namelijk sprake van een zekere polarisatie van de koop- en huursector qua inkomen. De huursector wordt in steeds grotere mate bewoond door lage-inkomensgroepen, vaak niet-werkenden, alleenstaanden en ouderen. De hoge-inkomensgroepen zijn juist steeds sterker in de koopsector vertegenwoordigd. Gezien de huidige economische en demografische ontwikkelingen en het huidige overheidsbeleid valt er geen afname van deze polarisatie te verwachten.

LITERATUUR

Adams, Carolyn, 1987, The politics of privatisation, in: Bengt Turner, Jim Kemeny en Lennart J. Lundqvist (eds.): **Between state and market: housing in the post-industrial era**, Stockholm (Almqvist & Wiksell International).

Aldrich, John H., en Forrest D. Nelson, 1984, **Lineair probability, logit, and probit models**, Newbury Park (SAGE Publications inc.).

Ambrose, Peter J., 1991, The housing provision chain as a comparative analytical framework, **Scandinavian Housing & Planning Research 8**, pp. 91-104.

Ball, Michael, Maartje Martens, en Michael Harloe, 1986, Mortgage finance and owner occupation in Britain and West Germany, **Progress in Planning 26**, nr. 3, pp. 187-260.

Ball, Michael, Michael Harloe, en Maartje Martens, 1988, **Housing and social change in Europe and the USA**, London, New York (Routledge).

Ball, M., en M. Harloe, 1990, **Rhetorical barriers to understanding housing provision; what the 'provision thesis' is not**, paper presented on the International Housing Research Conference: Housing Debates and Urban Challenges, Paris.

Barlow, J., en M. Savage, 1987, **Economic restructuring and housing provision in Berkshire: some implications for the study of housing and labour markets**, Brighton (University of Sussex).

Barlow, James, en Simon Duncan, 1988, The use and abuse of housing tenure, **Housing Studies 3**, nr. 4, pp. 219-231.

Berge, E., 1988, Some comments on C. Hamnett's reading of the data on sociotenural polarisation in South East England, **Environment and Planning 20**, nr. 7, pp. 973-977.

Boehm, T.P., 1982, Tenure choice and expected mobility, **Journal of Urban Economics**, 10, pp. 375-389.

Boelhouwer, P.J., 1988, **De verkoop van huurwoningen; de overdracht van woningwetwoningen aan bewoners en gevolgen voor de volkshuisvesting**, Utrecht (Geografisch Instituut Rijksuniversiteit Utrecht).

Boelhouwer, P.J., en H.M.H. van der Heijden, 1989, **Vrije-sectorwoningbouw; consequenties voor de ruimtelijke ordening, de volkshuisvesting en de bouwnijverheid,** Volkshuisvestingsbeleid en Bouwmarkt 7, Delft (Delftse Universitaire Pers).

Boelhouwer, P.J., en H.M.H. van der Heijden, 1992, **Vergelijkende studie naar volkshuisvestingssystemen in Europa; algemeen beleidskader**, Zoetermeer (DGVH).

Boleat, Mark, 1985, **National housing finance systems; a comparative study**, London (Croom Helm).

Boucher, F., 1988, France, In: Kroes, H., F. IJmkers en A. Mulder, **Between owner-occupation and rented sector**, pp. 145-182, De Bilt (NCIV).

Bouwfonds Nederlandse Gemeenten, 1973, Koopwoningen nu bereikbaar maken voor lagere inkomensgroepen, **Bouwfonds Indruk**, nr. 6, pp. 25-26.

Bouwfonds Nederlandse Gemeenten, 1975, Veel vraag naar 'beschutte woning', **Bouwfonds Indruk**, nr. 3, p.12-17.

Bouwfonds Nederlandse Gemeenten, 1976, **Drempels voor de eigen woning**, Hoevelaken (BNG).

Brink, Satya, 1991, **Disengagement or selective intervention; a review of the evolution of Canadian Housing Policies**, paper presented at the International Housing Research Conference "Housing policy as a strategy for change", Oslo, 24-27 juni.

Brownstone, David, en Peter Englund, 1991, The demand for housing in Sweden: Equilibrium choice of tenure and type of dwelling, **Journal for Urban Economics 30**, pp. 267-281.

Carliner, Geoffrey, 1974, Determinants of home ownership, **Land Economics**, 2, pp. 109-119.

Clark, W.A.V., M.C. Deurloo en F.M. Dieleman, 1986, **Residential mobility in Dutch housing markets, Environment and Planning A**, 18, pp. 763-788.

Clark, William A.V., Marinus C. Deurloo, en Frans M. Dieleman, 1990, Household characteristics and tenure choice in the US housing market, **Netherlands Journal of Housing and Environmental Research 5**, nr. 3, p. 251-270.

Commissie voor Belastingherziening, 1991, **Graag of niet: verlaging, vereenvoudiging, verbreding,** Den Haag (Sdu, Juridische en Fiscale Uitgeverij).

Conijn, J.B.S., m.m.v. P. de Vries, 1989, **De vrije-sectorwoningen: een historische en ruimtelijke analyse**, Volkshuisvestingsbeleid en Bouwmarkt 6, Delft (Delftse Universitaire Pers).

Conijn, J.B.S, H.C.C.H. Coolen en I.L. Ooms, 1991, **De raming van de woningbehoefte nader bezien**, Volkshuisvestingsbeleid en Bouwmarkt 13, Delft (Delftse Universitaire Pers).

Cortie, C., en W. Ostendorf, 1986, Suburbanisatie en gentrification: sociaal ruimtelijke dynamiek in de Randstad na 1970, **Geografisch tijdsschrift 20**, pp. 64-83

Delfgaauw, J.G.M., 1952, De voorkeur voor het eigen huis, **Maandschrift Economie, 17,** nr. 5, pp. 204-227.

Deurloo, M.C., 1987, **A multivariate analysis of residential mobility**, Amsterdam (Geografisch Instituut).

Deurloo, M.C., F.M., Dieleman, en W.A.V. Clark, 1987, Tenure choice in the Dutch housing market, **Environment and Planning A 19**, pp. 763-781.

Dijkhuis-Potgieser, H.I.E., en C.L.M. van Dongen, 1982, **Het nationaal Rayon onderzoek, 1976-1981**, Oegstgeest (Instituut FOSS).

Doling, J.F., 1973, A two-stage model of tenure choice in the housing market, **Urban studies 10**, 3, pp. 199-211.

Doling, J., J. Ford, en B. Stafford (eds.), 1988, **The Property Owing Democracy**, Aldershot (Gower Publishing Company Limited).

Donnison, 1967, **The government of housing**, Harmondsworth (Penguin Books).

Draak, J. den, en W. van der Windt, 1979, Eigen woningbezit, feiten, achtergronden en ontwikkelingen, **Bouwen en wonen 14**, pp. 1-17.

Dunleavy, P., 1979, The urban basis of political alignment, **British Journal of Political Science 9**, pp. 409-443.

Engberts, G.E., en J.M.M. Happel, 1980, Op zoek naar samenhangen in het prijsverloop van koopwoningen, **Bouw 35**, nr. 26, pp. 23-26.

Engels, F., 1872, Zur Wohnungsfrage, uitgave 1970; **Over het woningvraagstuk**, Nijmegen (SUN).

Fannie Mae, 1992, Housing Policy Debate; **Discrimination in the housing and mortgage markets**, Washinton D.C. (Office of Housing Policy Research, Fannie Mae).

Fitié, H.J., 1988, **Trendrapport woningbehoefte 1988**, 's-Gravenhage (Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer).

Fitié, H.J., 1992, **Trendrapport volkshuisvesting 1992,** Zoetermeer (Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer).

Fleming, Michael C., en Joseph G. Nellis, 1987, Fiscal austerity and the expansion of home ownership in the United Kingdom, in: Vliet, Willem van (red.), **Housing markets and policy under fiscal austerity**, New York, Westport, Connecticut, London (Greenwood Press).

Forrest, Ray, en Alan Murie, 1988, **The shaping of housing histories: tenure histories in housing analysis**, paper presented for the International Research Conference on Housing Policy and Urban Innovation, Amsterdam, 27 juni - 1 juli.

Forrest, Ray, Alan Murie, en Peter Williams, 1990, **Home ownership; differentiation and fragmentation**, London (Unwin Hyman).

Forrest, Ray, en Alan Murie, 1992, **Home ownership in recession,** paper presented at the International Conference on European Cities: Growth and Decline, The Hague, 13-16 april.

Fredland, D.R., 1974, **Residential mobility and home purchase; A longitudinal perspective on the family life cycle and the housing market**, Massachusetts (Lexington).

Friedman, M., 1957, **A theory of the consumption function**, Princeton (Princeton University).

Fulpen, Hans van, 1985, **Volkshuisvesting in demografisch en economisch perspectief**, Sociale en culturele studies 8, Den Haag (Staatsuitgeverij).

Goodman, Allen C., 1988, An econometric model of housing price, permanent income, tenure choice, and housing demand, **Journal of urban economics 23**, nr. 3, pp. 327-353.

Goodwin, Thomas H., 1986, Inflation, risk, taxes, and the demand for owner occupied housing, **The review of economics and statistics**, nr.2, pp. 197-206.

Goossens, L., 1982, Het sociaal huisvestingsbeleid in België; een historisch-sociologische analyse van de maatschappelijke probleembehandeling op het gebied van wonen, Leuven (Katholieke Universiteit Leuven, Faculteit der Sociale Wetenschappen).

Gray, F., 1982, Owner-occupation and social relations, in: Merrett, S.; **Owner-occupation in Britain**, London (Routledge and Kegan Paul).

Haffner, M.E.A., 1992a, **Fiscus en eigen-woningbezit in de EG; berekening van de woonuitgaven**, (interne OTB-publikatie).

Haffner, M.E.A, 1992b, **Eigen woning in de EG: fiscale en overige instrumenten**, Volkshuisvestingsbeleid en Bouwmarkt 18, Delft (DUP).

Hamnett, C., en J. van Weesep, 1986, The social and political impact of condominium conversion: a comparative analysis, in: J. van Weesep, **Condominium; a new housing sector in the Netherlands**, Utrecht (Geografisch Instituut, Rijksuniversiteit Utrecht).

Hamnett, C., 1987, A tale of two cities: sociotenural polarisation in England and Wales; 1961-81, **Environment and Planning 19**, pp. 537-556.

Hamnett, C., 1989, Sociotenural polarisation in London and the South East: a reply to Berge's comments, **Environment and Planning 21**, nr. 4, pp. 545-548.

Harloe, M., 1984, Sector and class: a critical comment, **International Journal of Urban and Regional Research 6**, pp. 228-237.

Harloe, M., 1985, **Private Rented Housing in the United States and Europe**, London (Croom Helm).

Hartog, J., J.C. Veenbergen en, A. van Beuzekom, 1981, De markt voor koopwoningen in Nederland, 1976-1980, **ESB 66**, pp. 109-120.

Harris, Richard, 1986, Class differences in urban home ownership: an analysis of recent Canadian trends, **Housing Studies 1**, nr. 3. pp. 133-146.

Harris, Richard, en Geraldine Pratt (eds.), 1987, **Tenure and social class**, Stockholm (Almqvist & Wiksell International).

Harts, J.J., en L. Hingstman, 1986, **Verhuizingen op een rij; een analyse van individuele woongeschiedenissen**, Utrecht (Geografisch Instituut Rijksuniversiteit Utrecht).

Haurin, Donald R., 1991, Income variability, home ownership and housing demand, **Journal of housing economics 1**, nr. 1, pp. 60-74.

Haurin, Donald R., en Kyubang Lee, 1989, A structural model of the demand for owner occupied housing, **Journal of urban economics 26**, nr. 3, pp. 348-360.

Heijden, H. van der, 1992, **Signaleringssysteem vrije-sectorwoningen en premie-koop A-woningen**, (interne publikatie).

Heijden, H. van der, en P. Boelhouwer, 1993, **Between policy and market; development of the owner occupied sector in Western Europe**, Paper presented at the International Housing Research Conference: Transformation in the East, transference from the West, Budapest.

Helvoort, M.A.M., 1955, **Beschouwingen over het eigen-woningbezit**, proefschrift Tilburg.

Henderson, J. Vernon, en Yannis M. Ioannides, 1989, Dynamic aspects of consumer decisions in housing markets, **Journal of urban economics 26**, nr. 2, pp. 212-230.

Hooimeijer, P., 1993, **De demografie van de koopwoningenmarkt**, Bijdrage aan het congres 'De koopwoningenmarkt in expansie', Rotterdam.

Hooimeijer, P. en M. Linde, 1988, **Vergrijzing, individualisering en de woning-markt**, Utrecht (Elinkwijk b.v.).

Hosmer, D.W., en S. Lemeshow, 1989, **Applied Logistic Regression**, New York (John Wiley & sons).

Hulchanski, David, en Glenn Drover, 1987, Housing subsidies in a period of restraint: the Canadian experience, in: Vliet, Willem van (red.), **Housing markets and policies under fiscal austerity**, New York, Westport, Connecticut, London (Greenwood Press).

Jansen, H., 1989, Woningbouw in grote steden haalt de eindstreep niet; bouwgrond speelt gemeente parten, **Bouwmarkt**, nr. 12, pp. 8-10.

Jansen, P.J.M., en E.M. Peeters, 1989, **Volkshuisvesting geregeld; analyse van overheidssturing met wetgeving vanaf 1945**, Leiden (RU Leiden).

Johnston, R.J., 1987, A note on housing tenure and voting in Britain, 1983, **Housing Studies 2**, nr. 2, pp. 112-121.

Jones, C., 1979, Housing: the element of choice, **Urban Studies, 16**, p. 197-204

Jong, A.H. de, 1993, Nationale huishoudensprognose 1993, **Maandstatistiek van de bevolking 41**, pp. 12-22.

Karn, Valerie, Jim Kemeny, en Peter Williams, 1985, **Home ownership in the inner city; salvation or despair?**, Aldershot (Gower).

Karn, Valerie, en Harold Wolman, 1992, **Comparing housing systems; housing performance and housing policy in the United States and Britain**, Oxford (Clarendon Press).

Keers, G. P., en P. J. de Weijer, 1989, Meer vrije sector: bedreiging voor verstedelijkingsbeleid?, **Bouw 44**, nr. 3, pp. 15-18.

Kemeny, Jim, 1981, **The myth of home ownership**, London (Routledge & Kegan Paul).

Kemeny, Jim, 1992, **Housing and social theory**, London, New York (Routlegde).

Kersloot, J.M., en F.M. Dieleman, 1988, **Van stagnatie tot herstel; de ontwikkeling van de markt van koopwoningen**, Utrecht (Nederlandse Vereniging van Bouwondernemers/ Instituut voor Ruimtelijk Onderzoek).

King, Mervyn A., 1980, An econometric model of tenure choice and demand for housing as a joint decision, **Journal of Public Economics 14**, pp. 137-159.

Kleyn, 1960, De eigen woning een luxe?, **Bouw 15**, pp. 736-737.

Köster, Jörn, en Johannes Mezler (federführend), 1979, **Bestimmung der Wohneigentumsquote in den Ländern Belgien, Dänemark, Frankreich, Großbritannien, USA, Bundesrepublik Deutschland**, Bonn (Der Bundesminister für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau).

Kraan-Jetten, A., 1991, **Effectiviteit van overheidsbeleid; systematisering van inzichten, getoetst aan het beleid ter bevordering van het eigen-woningbezit**, Beusichem (Centraal Service Bureau De Betuwe).

Krumm, Ronald, en Austin Kelly, 1989, Effects of home ownership on household savings, **Journal of urban economics 26**, nr. 3, pp. 281-294.

Kruythoff, H.M., 1993, **Residential environment and households in the Randstad**, Housing and Urban Policy Studies 8, Delft (DUP).

Lamain, C.J. M., 1993, **Segmentering van de woningmarkt voor oudere huishoudens**, OTB-werkdocument 93-08, Delft (DUP).

Leslie, G.R. en A.H. Richardson, 1961, Life cycle, career pattern and the decision to move, **American Sociological Review, 26**, pp. 894-902.

Linneman, Peter, 1985, An economic analysis of the home ownership decision, **Urban Economics 17**, pp. 230-246.

Linneman, Peter, en Richard Voith, 1991, Housing price functions and ownership capitalization rates, **Journal of urban economics 30**, nr. 1, pp. 100-111.

Loikkanen, Heikki A., 1991, **Housing demand and tenure choice: evidence from Finland**, paper presented at the International Housing Research Conference "Housing policy as a strategy for change", Oslo, 24-27 juni.

Longley, Paul A., Martin Clarke, en Huw C.W.L. Williams, 1991, Housing careers, asset accumulation and subsidies to owner occupiers, **Housing Studies 6**, nr. 1, pp. 57-69.

Lundqvist, Lennart J., 1986, **Housing policy and equality; a comparative study of tenure conversions and their effects**, Londen, Sydney, Dover, New Hampshire (Croom Helm).

Lundqvist, Lennart J., 1992, **Dislodge the welfare state? Housing and privatisation in four European nations**, Housing and Urban Policy Studies 3, Delft (DUP).

Mandic, Srna, en, David Clapham, 1993, **The meaning of home owenrship in Slovenia**, paper presented on the International Conference on Housing Research: Transformation in the East, transference from the West, Budapest, 7-10 september.

Martens, M., 1985, Owner-occupied housing in Europe: postwar developments and current dilemmas, **Environment and Planning 17**, p. 605-624.

Matznetter, W., 1994, **Internationaler Vergleich von Wohneigentumsquoten**, Wien (Universität Wien).

McCarthy, K.F., 1976, The household life cycle and housing choices, **Papers of Regional Science Association 37**, pp. 55-80.

McGuire, Chester C., 1981, **International housing policies; a comparative analysis**, Lexington (Lexington Books).

Megbolugbe, Isaac F., en Peter D. Linneman, 1993, Home ownership, **Urban studies, 30**, pp. 659-682.

Menkveld, A., 1993 (nog te verschijnen), **Een internationale vergelijking van woonuitgaven; een micro-analyse**, Volkshuisvestingsbeleid en Bouwmarkt 20, Delft (DUP).

Morrow-Jones, H.A., 1988, The housing life-cycle and the transition from renting to owning a home in the United States: a multistate analysis, **Environment and Planning 20**, nr. 9, pp. 1165-1184.

Murie, A., 1986, Social differentiation in urban areas: housing or occupational class at work? **Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie 77**, pp. 345-357.

Murie, A., 1991, Divisions of home ownership, **Environment and Planning 23**, nr. 2, pp. 349-370.

MVRO, 1972, **Nota Volkshuisvesting**, Den Haag (Staatsuitgeverij).

MVRO, 1974, **Nota huur- en subsidiebeleid**, Den Haag (Staatsuitgeverij).

MVRO, 1975, **Derde nota Ruimtelijke Ordening** , Den Haag (MVRO).

MVRO, 1978, **Structuurschema Volkshuisvesting**, Den Haag (MVRO).

MVRO, 1979, **Kopen of huren; een vergelijkende studie van het kopen en huren van woningen; individuele keuze en maatschappelijke gevolgen,** Den Haag (Staatsuitgeverij).

MVROM, 1983, **Nota Eigen-woningbezit**, Den Haag (MVROM).

MVROM, 1985, **Structuurschets stedelijke gebieden**, Den Haag (MVROM)

MVROM, 1988, **Vierde nota over de Ruimtelijke Ordening**, Den Haag (Sdu).

MVROM, 1989a, **Nota Volkshuisvesting in de jaren 90**, Den Haag, (Sdu).

MVROM, 1989b, **Problemen bij de betaling van hypotheeklasten III**, Den Haag, (MVROM).

MVROM, 1990, **Bewoners nieuwe woningen 1990**, Den Haag (MVROM).

MVROM, 1991, **Vierde nota over de ruimtelijke ordening extra**, Den Haag (Sdu).

MVROM, 1993, **Eigen-woningbezit; brief van de staatssecretaris van VROM**, Den Haag (Sdu).

NEPROM, 1993, **Wat is projectontwikkeling**, Voorburg (NEPROM).

Neutze, Max, en Hal L. Kendig, 1991, Achievement of home ownership among post-war Australian cohorts, **Housing Studies 6**, nr. 1, pp. 3-14.

Nicholson, M., en K. Willis, 1991, Subsidies to owner-occupiers: some estimates from data on individual households, **Environment and Planning 23**, pp. 333-348.

NIPO, 1990, **Woning kopen of huren**, Amsterdam (NIPO).

NVB, NEPROM, 1989, **Problemen premiekoop-A-woningen**, (NVB, NEPROM).

Ong, Paul M., en J. Eugene Grigsby III, 1988, Race and life-cycle effects on home ownership in Los Angeles 1970 to 1980, **Urban affairs quarterly 23**, nr. 4, pp. 601-615.

Oxley, Michael, 1988, **Tenure changes in Western Europe**, paper presented at the International Research Conference on Housing, Policy and Urban Innovation, Amsterdam 27 juni - 1 juli.

Pahl, R., 1984, **Divisions of labour**, Oxford (Blackwell).

Papa, O.A., 1992, **Vergelijkende studie naar volkshuisvestingssystemen in Europa; financiële instrumenten in het volkshuisvestingsbeleid**, Zoetermeer (DGVH).

Pas, Bas, Jacques Pouwels, en Jan Kropman, 1983, **Huren en kopen; achtergronden en konsekwenties**, Nijmegen (Instituut voor Toegepaste Sociologie).

Potter, P., 1990, Die Wohnungsversorgung unter Einkommensgruppen: Ansätze zu einem Deutsch-Britischen Vergleich, in: Norton, Alan, en Klaus Novy, **Soziale Wohnpolitik der 90er Jahre, Probleme und Handlungsansätze aus britisch-deutscher Sicht,** pp. 289-303, Berlijn (Birkhäuser).

Pratt, G., 1982, Class analysis and urban domestic property; a critical reexamination, **International Journal of Urban and Regional Research 6**, pp. 481-502.

Pratt, G., 1986, Housing Tenure and Social Cleavages in Urban Canada, **International Journal of Urban and Regional Research 10**, nr. 2, pp. 162-184.

Preston, Valerie, 1990, Who lives in condominiums and cooperatives? An empirical investigation of housing tenure, **Tijdschrift voor economische en sociale geografie 82**, nr. 1, pp. 2-15.

Priemus, H., 1980, **Volkshuisvesting in de verdrukking; kritische notities over het Nederlandse woonbeleid**, Alphen aan den Rijn (Samsom).

Priemus, H., 1984, **Verhuistheorieën en de verdeling van de woningvoorraad,** Volkshuisvesting in theorie en praktijk 3/4, Delft (Delftse Universitaire Pers).

Priemus, H., 1989, **Naar een grotere stabiliteit op de markt van eigen woningen**, Inleiding tijdens het congres 'Eigen huis en hypotheek in de jaren 90', Nederlands Studiecentrum, Rotterdam, 24 februari.

Ramakers, J.J.M., 1992, Wederopbouw en Volkshuisvesting, in: Maas, P.F. (eds.), **De parlementaire geschiedenis van Nederland na 1945**, deel 3, band B, Nijmegen (Gerard Noordt Instituut).

Rex, J., en R. Moore, 1967, **Race, community and conflict**, London (Oxford University Press).

Rohe, William M., en Michael A. Stegman, 1993, The impact of home ownership on the social and political involvement of low-income people, **Journal of the American Planning Association 60**, nr. 2, pp. 173-184.

Roistacher, E.A., en J. S. Young, 1979, Two-earner families in the housing market, **Policy Studies Journal, 8,** nr. 2, pp. 227-240.

Rosen, H.S., 1979, Housing decisions and the U.S. income tax, **Journal of public economics 11**, pp. 1-23.

Rosen, H.S., en K.T. Rosen, 1980, Federal taxes and home ownership: evidence from time series, **Journal of Political Economy 88**, pp. 59-65.

Rosenthal, Stuart S., John V. Duca, en Stuart A. Gabriel, 1991, Credit rationing and the demand for owner occupied housing, **Journal of urban economics 30**, nr. 1, pp. 48-63.

Rouwendal, Jan, 1989, Specification and estimation of a logit model for housing choice in the Netherlands, **Netherlands Journal of Housing and Environmental Research 4**, nr. 2, pp. 161-189.

Rudel, T.K., 1987, House price inflation, family growth, and the move from rented tot owner occupied housing, **Urban Studies 24**, pp. 258-267.

Ruonavaara, Hannu, 1990, Four models of explaining the growth of home ownership, **Scandinavian Housing and Planning Research 7**, nr. 1, pp. 129-142.

Ruonavaara, Hannu, 1993, **Home-owners in distress: financial deregulation and the 1990's home-owner crisis in Finland**, Paper presented at the International Housing Research Conference: Transformation in the East, transference from the West, Budapest.

Salverda, A., 1994, Wat brengt 1994? Marktprognoses op basis van feiten, **Vastgoed**, nr. 2, pp. 12-19.

Saunders, P., 1978, Domestic property and social class, **International Journal of Urban en Regional Research 2**, pp. 233-251.

Saunders, P., 1984, Beyond housing classes: The sociological significance or private property rights in means of consumption, **International Journal of Urban and Regional Research 8**, pp. 202-227.

Saunders, Peter, 1990, **A nation of home owners,** London (Unwin Hyman Ltd).

Saunders, Peter, en Colin Harris, 1988, **Homeownership and capital gains**, paper presented at the research conference on Housing, Policy and Urban Innovation, Amsterdam 27 juni - 1 juli.

Schaar, J. van der, 1979, **Sektor-indeling en woningmarktprocessen**, Den Haag (Staatsuitgeverij).

Schaar, J. van der, 1987, **Groei en bloei van het Nederlandse volkshuisvestingsbeleid**, Volkshuisvestingsbeleid in theorie en praktijk 7, Delft (Delftse Universitaire Pers).

Schmidt, Stephan, 1989, Convergence theory, labour movements, and corporatism: the case of housing, **Scandinavian Housing & Planning Research 6**, nr. 1, pp. 83-101.

SEV, 1993, **Tussen kopen en huren; de voordelen voor verhuurders, eigenaarbewoners en huurders berekend en op een rij gezet**, tweedaagse SEV-leergang.

Siraa, H.T., 1983, **De geschiedenis van het Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening**, Zoetermeer (MVROM).

Sommerville, Peter, 1986, Housing tenure polarisation, **Housing Review 35**, nr. 6, pp. 190-193.

Sommerville, Peter, en Andrew Knowles, 1991, The difference that tenure makes, **Housing Studies 6**, nr. 2, pp. 112-130.

Stevens, Hans, 1989, Vernieuwde buurten in Den Haag niet in trek; Bouwgrenzen in zicht, **Bouw 44**, nr 10, pp. 17-21.

Sullivan, O., en M. Murphy, 1987, Young outright owner occupiers in Britain, **Housing Studies**, 2, nr. 3, pp. 177-191.

Teeland, Lawrence, en Ola Siksiö, 1993, **The importance of design and location in the privatisation of rental housing; European experience and Swedish expectations**, paper presented on the International Conference on Housing Research: Transformation in the East, transference from the West, Budapest, 7-10 september.

Teule, René, Ming Fai Cheng en Hugo Priemus, 1991, **Wonen in de knoop: Kansen en bedreigingen voor woningbouw in de marktsector op binnenstedelijke locaties in stedelijke knooppunten,** OTB-werkdocument 91-17, Delft (DUP).

Teymant, I., en W. Schepens, 1981, **Noodkopers; een onderzoek onder eigenaar-bewoners in twee Amsterdamse stadsvernieuwingsgebieden**, Amsterdam (Sociologisch Instituut Universiteit van Amsterdam).

Thoenes, P., 1980, Max Weber en Karl Marx; op zoek naar het archimedisch punt, in: H.P.M. Goddijn (red.), **Max Weber; zijn leven, werk en betekenis**, Baarn (AMBO).

Thorns, D.C., 1980, Constraints versus choices in the analysis of housing allocation and residential mobility, in: Ungerson, C. en V. Karn, (eds.), **Housing; a consumer view**, London (Saxon House).

US Department of Housing and Urban Development, 1980, **The conversion of rental housing to condominiums and cooperatives; a national study of scope, causes and impacts**, Washington D.C. (US Department of Housing and Urban Development).

Vereniging Eigen Huis, 1993, **Hypothekengids**, Amersfoort (Vereniging Eigen Huis).

Vijgen J., en R.E. Engelsdorp Gastelaars, 1986, **Stedelijke bevolkingscategorieën in opkomst; stijlen en strategieën in het alledaags bestaan**, Amsterdam (KNAG/-ISG-UvA).

Vitt, Lois A., 1991, **The social psychology of home ownership in US society**, paper presented at the International Housing Research Conference "Housing policy as a strategy for change", Oslo, 24-27 juni.

Weesep, J. van, 1986, **Condominiums; a new housing sector in the Netherlands**, Utrecht (Rijks Universiteit Utrecht).

Welfeld, Irving H., 1988, **Where we live; a social history of American housing**, New York (Simon and Schuster).

Werkgroep Eigen-Woningbezit, 1956, **Eindrapport eigen-woningbezit**, Den Haag.

Wijk, F. van, 1979, **Belasting en het beheer van woningen**, Amsterdam (RIGO).

Wiktorin, Marianne, 1992, **An international comparison of rent setting and conflict resolution**, Gavle (Swedish Institute for Building Research).

Williams, N.J., J.B. Sewel, en F.E. Twine, 1988, Council house sales: an analysis of the factors associated with purchase and implications for the future of public sector housing, **Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie 79**, nr. 1, pp. 39-49.

Williams, Nicholas J., en Fred E. Twine, 1991, **The effects of the resale of public sector dwellings in Scotland**, paper presented at the International Housing Research Conference "Housing policy as a strategy for change", Oslo, 24-27 juni.

Woodward, S.E., en J.C. Weicher, 1989, Goring the wrong ox: a defense of the mortgage interest deduction, **National Tax Journal**, 62, pp.301-313

BIJLAGE I

EFFECTEN VAN FISCALE EN ANDERE TEGEMOETKOMINGEN VOOR DE HYPOTHEEKLASTEN IN ZES LANDEN

Tabel 1 geeft een overzicht van de mate waarin de financieringsuitgaven van de voorbeeldhuishoudens per land door overheidsingrijpen veranderen. Onder financieringsuitgaven verstaan we de rente plus de aflossing of de spaarbijdrage verschuldigd voor de hypothecaire lening. Er wordt onderscheid gemaakt naar woningen in de voorraad (tabel 1a) en nieuwbouwwoningen (tabel 1b). Daarbij is het enige verschil tussen de bruto financieringsuitgaven van een woning in de voorraad en van een nieuwe eigen woning met een gelijke verwervingsprijs, de hogere transactiekosten voor nieuwbouw.

De opzet van de tabellen 1a en 1b sluit nauw aan bij de berekeningsmethode die door Haffner (1992b) uiteengezet is. De resultaten van de woonuitgavenberekeningen worden dan ook op twee manieren trapsgewijs gepresenteerd. De verschillende niveaus van woonuitgaven worden afgezet tegen de meest waarschijnlijke financiële tegemoetkomingen waarmee de eigenaar-bewoners in de onderzoekslanden worden geconfronteerd.

De woonuitgavenniveaus starten met het begrip oorspronkelijke bruto financieringsuitgaven, dat de rente en aflossingen of spaarpremies in de situatie zonder tegemoetkomingen op het punt van verwerving van de eigen woning omvat. De netto financieringsuitgaven zijn het resultaat van de verwerking van de consequenties van de inkomstenbelasting op de bruto financieringsuitgaven. De laatste post die de woonuitgaven in sommige landen beïnvloedt, is de onroerend-goedbelasting. Daarmee is de beschrijving afgerond van de woonuitgavencomponenten in de standaardsituatie, aangeduid met (S) in de tabellen 1a en 1b. Dit is de situatie waarin de eigenaar-bewoner de in een land vigerende fiscale behandeling ondergaat. Denemarken levert een uitstekend voorbeeld van de reeds beschreven woonuitgavenniveaus, aangezien in dit land geen niet-fiscale tegemoetkomingen verkrijgbaar zijn voor eigenaar-bewoners.

Vervolgens zijn er in verschillende landen situaties te onderkennen waarin bepaalde eigenaar-bewoners kunnen profiteren van financiële, niet-fiscale tegemoetkomingen. Afhankelijk van de wijze waarop dergelijke tegemoetkomingen worden verstrekt,

kunnen dan ook andere woonuitgavenniveaus worden onderscheiden dan de niveaus voor Denemarken.
Indien een financiële tegemoetkoming de bruto financieringsuitgaven als aangrijpingspunt heeft, ontstaat een woonuitgavenniveau genaamd 'bruto financieringsuitgaven, inclusief tegemoetkoming', zoals in tabel 1a bij Nederland is opgenomen. Voorbeelden van een dergelijke tegemoetkoming zijn een contante bijdrage aan de verwervingsprijs of een bijzonder lage rentevoet.
Indien de financiële ondersteuning op een andere manier dan via de bruto financieringsuitgaven bijdraagt tot een verlaging van de woonuitgaven, wordt dat zichtbaar in tabel 1b. Een voorbeeld hier is de APL-bijdrage in Frankrijk.

Bron: Haffner, 1992b.

Tabel 1a Percentages van de oorspronkelijke[1] bruto financieringsuitgaven van eigenaar-bewoners die resteren na overheidsingrijpen[2] in de meest waarschijnlijke situaties, in het eerste jaar na de verwerving[3] van een woning in de voorraad, 1990, bedragen in Hfl.

	1/2x gemiddeld inkomen		3/4x gemiddeld inkomen		gemiddeld inkomen		2x gemiddeld inkomen
Nederland (NL)	(S)	(G)	(S)	(G)	(S)		(S)
Oorspronk. brut. finan.[4]	8 265		12 355		19 580		39 032
Bruto, incl. tegemoetk.		98		98			
Netto[5] financiering	70	69	71	70	72		63
Incl. onroer.-goedbel.	74	72	74	73	75		66
België (B)	(S)	(P(+K))	(S)	(P(+K))	(S)	(P)	(S)
Oorspronk. bruto financ.	6 868		10 237		13 613		27 176
Bruto, incl. tegemoetk.							
- 0 kinderen		91		95		92	
- 3 kinderen		51		54		94	
Netto[5] financiering							
- laagste tarief OV[6]							
0 kinderen	96	87	95	90	95	93	97
3 kinderen	95	44	95	47	94	88	96
- hoogste tarief OV[6]							
0 kinderen	100	92	100	95	102	99	103
3 kinderen	98	47	98	50	99	93	100
Denemarken (DK)	(S)		(S)		(S)		(S)
Oorspronk. bruto financ.	16 854		25 281		33 708		67 415
Netto[5] financiering	59		59		59		59
Incl. onroer.-goedbel.	66		66		66		66

Frankrijk (F)	(S)	(B)	(S)	(B)	(S)	(B)	(S)	(B)
Oorspronk. bruto financ.	9 569		14 354		17 286		34 572	
Bruto, incl. tegemoetk.								
- 0 kinderen		95		95		95		95
- 3 kinderen		95		95		94		94
Netto[5] financiering								
- 0 kinderen	100	95	91	86	93	87	96	91
- 3 kinderen	100	95	100	95	90	84	95	89

Ver. Koninkrijk (VK)	(S)	(R)	(S)	(R)	(S)	(S)
Oorspronk. bruto financ.[4]	9 911		15 013		23 195	46 274
Bruto, incl. tegemoetk.						
- lage korting (R)		68		67		
- hoge korting (R)		40		40		
Netto[5] financiering	78		78		85	88
- lage korting (R)		53		52		
- hoge korting (R)		24		25		
Incl. 'poll tax'[7], 0 kind. of kinderen < 18 jaar	100		93		95	93
lage korting (R)		75		67		
hoge korting (R)		47		39		

(West-) Duitsland (WD)	(S)	(B)	(S)	(B)	(S)	(B)	(S)	(B)
Oorspronk. bruto financ.	17 122		23 578		25 824		40 738	
Bruto, incl. tegemoetk.		76		76		76		76
Netto[5] financiering								
- 0 kinderen	92	69	89	65	88	64	88	64
- 3 kinderen	100	76	87	64	78	54	82	58
Incl. onroer.-goedbel.								
- 0 kinderen	96	72	92	69	91	67	93	67
- 3 kinderen	104	80	90	68	81	57	86	62

Tabel 1b Idem tabel 1a, maar voor een nieuwe woning

	1/2x gemiddeld inkomen			3/4x gemiddeld inkomen			gemiddeld inkomen		2x gemid. inkom.
Nederland (NL)	(S)	(C)	(A+G)	(S)	(C)	(A+G)	(S)		(S)
Oorspronk. brut. financ.[4]	9 258			13 827			21 899		43 636
Bruto, incl. tegemoetk.		95	98		97	98			
Netto[5] financiering	70	67	69	71	69	69	71		63
Incl. premie A			42			53			
Incl. onroer.-goedbel.	73	70	45	74	72	56	75		66
België (B)	(S)	(P)	(P+K)	(S)	(P)	(P+K)	(S)	(P)	(S)
Oorspronk. bruto financ.	7 135			10 637			14 147		28 244
Bruto, incl. tegemoetk.									
- 0 kinderen		86			91			96	
- 3 kinderen		74	45		83	50		90	
Netto[5] financiering									
- laagste tarief OV[6]									
0 kinderen	88	74		78	71		74	70	83
3 kinderen	88	62	36	78	66	40	73	65	79
- hoogste tarief OV[6]									
0 kinderen	91	77		81	74		80	76	89
3 kinderen	89	64	38	79	67	41	77	69	83
Denemarken (DK)	zie tabel 1a, er is geen verschil tussen bestaande en nieuwe woningen								

Frankrijk (F)	(S)	(PAP+ APL)	(B+ PAP+ APL)	(S)	(B)	(PAP+ APL)	(B+ PAP+ APL)	(S)	(B)	(PAP)	(B+ PAP)	(S)	(B)
Oorspronk. bruto financ.	10 700			16 050				19 329				38 658	
Bruto, incl. tegemoetk.		84											
- 0 kinderen			83		95				95				95
- 3 kinderen			83		95	84	83		95	84	83		95
Netto[5] financiering													
- 0 kinderen	100[9]	84	83	85	80			87	82			94	88
- 3 kinderen	100[9]	84	83	100	95	84	83	91	85	75	73	92	87
APL													
- 0 kinderen		74	73										
- 3 kinderen		21	20			61	59						
Ver. Koninkrijk (VK)	zie tabel 1a, er is geen verschil tussen bestaande en nieuwe woningen, behalve het (R) geldt niet voor nieuwbouw												
(W.-)Duitsland[8] (WD)	(S)	(B)	(F+B)	(S)	(B)	(F+B)		(S)	(B)			(S)	(B)
Oorspronk. bruto financ.	17 122			23 578				25 824				46 034	
Bruto, incl. tegemoetk.		76			76				76				76
- 0 kinderen													
- 3 kinderen			32			50							
Netto[5] financiering													
- 0 kinderen	92	69		89	65			88	64			88	64
- 3 kinderen	100	76	32	87	64	37		78	54			82	58
Incl. onroer.-goedbel.													
- 0 kinderen	96	72		92	69			91	67			93	67
- 3 kinderen	104	80	36[9]	90	68	40[9]		81	57			86	62

Bron: Haffner, 1992.

1) oorspronkelijk duidt op de bruto financiering, de rente en aflossing of spaarpremie, betaald in de situatie zonder niet-fiscale tegemoetkoming

2) S = standaardsituatie met normale fiscale behandeling, zonder financiële tegemoetkomingen, G = gemeentegarantie, B = bouwsparen, R = 'right-to-buy', C = premie C, A = premie A, P = bouw/kooppremie, K = goedkope lening voor kinderrijke gezinnen, PAP = goedkope lening, APL = bijdrage tot de woonuitgaven, F = goedkope lening

3) alleen in **Nl** (met uitzondering van '3/4x gemiddeld' waar de looptijd van de premie A korter is dan die van de lening) en het **VK** blijven de woonuitgaven na jaar 1 ongewijzigd (spaarhypotheek). In **DK** (gemengde lening) dalen de uitgaven geleidelijk tot de daling van de rentelasten wordt overtroffen door de stijging van de aflossingen. De uitgaven stijgen dan geleidelijk. Voor **B** geldt bij woningen in de voorraad dat de uitgaven afnemen, zolang het maximum van de aflossingsaftrek nog niet is bereikt. Daarna blijven de uitgaven ongewijzigd totdat de verrekening van de OV[5] met de inkomstenbelasting wegvalt aan het einde van de looptijd van de lening. Dit laatste geldt ook voor nieuwbouw. Bij nieuwbouw beïnvloedt naast de aflossingsaftrek ook de extra rente-aftrek het verloop van de woonuitgaven. Per saldo heffen de effecten van beide posten elkaar op totdat het inkomenslimiet van de aflossingsaftrek wordt bereikt. In **F** gaan de uitgaven omhoog na jaar 5, tenzij geen gebruik kan worden gemaakt van de rente-aftrek ('1/2x gemiddeld', '3/4x gemiddeld' met 3 kinderen). Na 8 jaar dalen de uitgaven voor bouwspaarders. De lening is dan afgelost. In **WD** valt na 8 jaar de afschrijvingsaftrek (en het bouwkindergeld) weg. Alleen '1/2x gemiddeld' met drie kinderen komt hiervoor niet in aanmerking. Men heeft te weinig inkomen om te kunnen profiteren van de aftrekposten. Aan het einde van jaar 9 dalen de uitgaven voor de bouwspaarder, doordat de bouwspaarlening geheel is afgelost. Voor de huishoudens die gebruik kunnen maken van goedkope leningen via een 'Förderweg' ('1/2x gemiddeld' en '3/4x gemiddeld' met 3 kinderen) stijgen de uitgaven op zijn vroegst vanaf jaar 7 wanneer niet alleen aflossing maar ook rente dient te worden betaald

4) spaarpremie = inclusief premie voor levensverzekering. In de andere landen wordt zonder levensverzekering gewerkt (zie ook paragraaf 8.2).

5) bruto financieringsuitgaven, gecorrigeerd voor de effecten van de inkomstenbelasting

6) OV = onroerende voorheffing ten behoeve van de inkomstenbelasting

7) afhankelijk van het aantal personen ouder dan 18 jaar en niet gerelateerd aan de waarde van de woning

8) geen verschil tussen nieuwe en bestaande woningen in situatie S

9) **WD**: bij een additionele klimlening via een 'Förderweg', waardoor de woonuitgaven worden verschoven naar de toekomst, worden de percentages voor 1990 verlaagd naar 12 voor casus '1/2x gemiddeld' en naar 25 voor casus '3/4x gemiddeld'; **F**: (bij alleen B) wordt het percentage 95 voor casus '1/2x gemiddeld' (0 en 3 kinderen)

Leesvoorbeeld, huishouden '1/2x gemiddeld' met een woning in de voorraad:

Nl (S): Bij de normale fiscale behandeling (S) worden de (oorspronkelijke) bruto financieringsuitgaven (rente en spaarpremie/aflossing voor de hypothecaire lening) per saldo gereduceerd tot 74%. De netto financieringsuitgaven (bruto financieringsuitgaven minus effecten van inkomstenbelasting) bedragen 70% van de (oorspronkelijke) bruto financieringsuitgaven. Het verschil tussen beide percentages wordt veroorzaakt door de onroerendgoedbelasting.

Nl (G): Bij gemeentegarantie bedragen de bruto financieringsuitgaven (rente en spaarpremie/aflossing voor de hypothecaire lening op gemeentegarantiebasis) 98% van de oorspronkelijke bruto financieringsuitgaven (rente en spaarpremie/aflossing voor de hypothecaire lening zonder enige vorm van tegemoetkoming). Het restant van de oorspronkelijke bruto financieringsuitgaven bedraagt 69% en 72% na toepassing van de inkomstenbelasting, respectievelijk onroerend-goedbelasting.

BIJLAGE II
ACHTERGRONDEN WBO-ANALYSES

Bij de analyses van het WBO (hoofdstuk 5) wordt uitgegaan van het netto-huishoudensinkomen. Het netto-huishoudensinkomen wordt samengesteld uit de individuele netto inkomens. Het individueel netto inkomen heeft betrekking op de winst respectievelijk het netto loon/salaris van de respondent op jaarbasis, inclusief vakantietoeslag, het werknemers- en werkgeversdeel van de ziekenfondspremie en de tegemoetkoming van de werkgever in de ziektekosten. De uitgaven en inkomsten die samenhangen met de woning zijn niet tot het jaarinkomen gerekend. Het gaat hierbij om de huursubsidie, de huurgewenningsbijdrage, rijksbijdragen eigen-woningbezit, fiscale inkomsten uit de eigen-woning en inkomsten uit kamerhuur. Ook de inkomsten en uitgaven die voortvloeien uit vermogensbezit en het privé-gebruik van de auto van de werkgever zijn buiten de inkomensberekening gehouden. Bovendien is bij de berekening van de belasting en premie volksverzekeringen geen rekening gehouden met rente-aftrek, persoonlijke verplichtingen, buitengewone lasten, giften en de oude dagsreserve voor ondernemers.

Tabel II.1 De populaties van de recent verhuisden en de verhuisgeneigden in 1981, 1985 en 1989, naar verdeling over de variabelen (in %)

Variabele	categorieën	rec 1981	vhg 1981	rec 1985	vhg1985	rec 1989	vhg 1989
NINK	1e kwartiel	13.5	14.4	17.9	15.7	19.9	18.2
Netto huishoudens	2e kwartiel	15.8	17.6	20.7	19.1	18.5	19.5
inkomen	3e kwartiel	15.3	17.7	16.6	19.1	17.8	19.2
	4e kwartiel	20.5	18.6	19.5	20.7	21.5	20.9
	onbekend	34.9	31.7	25.2	25.4	22.3	22.2
SOCZEK	tweeverdieners	27.4	22.2	23.5	22.0	27.8	24.4
Sociale zeker-	éénverdiener	47.3	47.2	45.1	45.3	43.0	43.0
heidspositie	geenverdiener	25.3	30.7	31.4	32.7	29.2	32.6
OPL	universiteit/hbo	23.9	25.5	22.9	25.5	29.3	30.4
Opleiding	vwo/havo/mbo	33.5	28.8	34.9	33.3	35.2	32.5
	mavo/lbo/geen	42.7	45.8	42.2	31.3	35.6	37.1
LFT	jonger dan 30	43.0	29.5	42.7	28.5	44.0	30.5
Leeftijd hoofd	30-39	27.3	26.9	27.5	30.0	23.9	24.8
huishouden	40-49	10.6	13.8	10.7	14.7	13.4	17.5
	50-59	6.9	11.6	6.5	10.4	6.3	10.1
	60 en ouder	12.1	18.2	12.7	16.5	12.4	17.2
HHTYPE	alleenstaanden	34.5	31.8	35.7	28.0	33.7	32.6
Huishoudenstype	paren zonder kind	24.6	22.1	29.2	30.8	34.8	27.4
	peren met kind.	35.4	39.0	28.6	33.7	26.0	33.0
	een-ouder	5.5	7.2	6.6	7.4	5.5	7.0
VOHUKO	onzelfstandig	34.0		32.7		30.5	
Vorige eigendoms-	huur	47.6	73.3	51.4	71.8	49.1	71.7
verhouding	koop	18.3	26.7	15.9	28.2	20.3	28.3
GEMGR	> 100.000	33.5	41.3	34.8	38.6	33.1	38.4
Gemeentegrootte	50-100.000	15.8	16.4	19.8	18.9	19.5	18.8
	20-50.000	24.0	21.6	23.0	21.5	23.6	21.9
	<20.000	26.8	20.7	22.5	21.0	23.7	21.0
WMARKT	minder dan 45%	51.2	57.4	54.9	58.6	36.5	40.8
% koop in het	45 - 55% koop	44.3	38.9	35.3	32.4	55.0	52.2
woningmarktgebied	meer dan 55%	4.5	3.7	9.8	9.0	8.4	7.0

rec recent verhuisden
vhg verhuisgeneigden
Bron: WBO, 1981; WBO, 1985; WBO, 1989 (eigen bewerking).

De op de volgende pagina's vermelde uitgaven van de Delftse Universitaire Pers zijn verkrijgbaar via de erkende boekhandel of rechtstreeks bij:

Delftse Universitaire Pers
Stevinweg 1
2628 CN Delft
Tel.: (015) 783254

REEDS VERSCHENEN UITGAVEN IN DE SERIE VOLKSHUISVESTINGSBELEID EN BOUWMARKT

1. S.A.A. Backx, *Analyse van de ontwikkeling van het aandeel woningen in meergezinshuizen*, 1988

2. I.L. Ooms en O.A. Papa, *De lange-termijnontwikkeling van de individuele huursubsidie*, 1989

3. P.J. Boelhouwer, *De individuele huursubsidie en de lokale woningtoewijzing*, 1989

4. P.J. Boelhouwer, *De individuele huursubsidie en het woningmarktgedrag van huishoudens*, 1989

5. J.B.S. Conijn, *De markt voor duurdere huurwoningen*, 1989

6. J.B.S. Conijn, *De vrije-sectorwoningen; een historische en ruimtelijke analyse*, 1989

7. P.J. Boelhouwer en H.M.H. van der Heijden, *Vrije-sectorwoningbouw; consequenties voor de ruimtelijke ordening, de volkshuisvesting en de bouwnijverheid*, 1989

8. S.A.A. Backx en J.B.S. Conijn, *Het onttrekken van woningen aan de voorraad*, 1990

9. J.M. Kersloot en P.G.G. Moors, *Gevolgen van discontinuïteit in de bouw*, 1990

10. P.J. Boelhouwer, *Het beroep op individuele huursubsidie per woningmarktgebied*, 1990

11. O.A. Papa, *De commerciële huursector in de jaren negentig*, 1990

12. P.G.G. Moors, *Duurzaam bouwen en verschuivingen in de toepassing van bouwproducten* , 1991

13. J.B.S. Conijn, H.C.C.H. Coolen en I.L. Ooms, *De raming van de woningbehoefte nader bezien*, 1991

14. J. Kullberg, *Stille strijd tegen de scheefheid, op zoek naar strategieën voor lage-inkomensgroepen om de woonlasten te verlichten*, 1991

15. P.J. Boelhouwer, *Huren in Alkmaar betaalbaar?, De woonuitgaven in een voormalige groeikern,* 1992

16. A.J. Menkveld, *Internationale vergelijking van de woonuitgaven, een macro-analyse,* 1992

17. J.M. Kersloot, *Prefabricage en samenwerking tussen bouwbedrijven en de toeleveringsindustrie,* 1992

18. M.E.A. Haffner, *Eigen woning in de EG: fiscale en overige financiële instrumenten, 1992*

19. P.J. Boelhouwer, R.A. van den Broeke, H. Priemus, A. Straub en H.L. Swets, *Evaluatie kopkostensubsidiëring sociale huurwoningen 1986-1990,* 1992

20. A.J. Menkveld, *Internationale vergelijking van de woonuitgaven, een micro-analyse*, 1993

REEDS VERSCHENEN UITGAVEN IN DE SERIE OTB-WERKDOCUMENTEN

88-01 J.B.S. Conijn en A. Plaat, *Een alternatief huur- en subsidiestelsel*, 1988

89-01 J.B.S. Conijn, I.L. Ooms en A. Plaat, *De ontwikkeling van de woonuitgaven in de huursector, 1986-2000*, 1989

89-04 S.A.A. Backx, *Onderhouds- en verbeteringswerkzaamheden; een overzicht van aantallen, uitgaven en verklarende factoren*, 1989

90-08 J. Kullberg, *Goedkope nieuwbouw voor lage inkomens?*, 1990

90-10 J.B.S. Conijn en O.A. Papa, *Besluit woninggebonden subsidies; contra-expertise van de simulatiemodellen*, 1990

91-14 J.B.S. Conijn, *De gegunde vrije-sectorwoningen 1988-1990*, 1991

91-23 P.J. Boelhouwer, *Rentevoordelen door vervroegde aflossing van rijksleningen in de sociale huursector; omvang - aard -aanwending*, 1991

92-13 B.L.M. van de Ven, *De notaris op de markt van koopwoningen*, 1992

92-16 J.B.S. Conijn, *Het weglekeffect door huurverhoging*, 1992

93-01 M. de Jong, *Veranderende verhoudingen in de Rotterdamse huisvesting*, 1992

93-02 H.M.H. van der Heijden, *Meerwerk bij de bouw van premiekoop A-woningen*, 1993

93-03 H.M.H. van der Heijden en J.M. Kersloot, *Signaleringssysteem nieuwbouw koopwoningen*, 1993

93-06 H.M.H. van der Heijden en H.M. Kruythoff, *Signaleringssysteem sociale koopsector*, 1993

93-09 J.M. Kersloot en A.A.A. Mariën, *De Amsterdamse woningbehoefte volgens het woningbehoeftenonderzoek 1989/1990*, 1993

93-12 J.M. Kersloot, *Woongedrag van draagkrachtige senioren*, 1993

93-19 P.J. Boelhouwer en P. de Vries, *De woonuitgaven van huurders in vijf groeikernen*, 1993

94-05 P.J. Boelhouwer, *Wat geven westeuropese huishoudens uit aan het wonen? De bruikbaarheid van macro- en micro-woonuitgavenquoten*, 1994

94-07 J.M. Kersloot, *Naar een regionaal stelsel van woningmarktindicatoren in de provincie Zuid-Holland*, 1994

94-10 M.G. Elsinga, *De ontwikkeling van het eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen; theoretisch, internationaal en historisch perspectief*, 1994

94-11 M.G. Elsinga, *Eigen-woningbezit onder lage-inkomensgroepen; achtergronden en consequenties*, 1994

ONDERZOEKSINSTITUUT OTB
Sectie Volkshuisvestingsbeleid en Bouwmarkt

Postbus 5030
2600 GA Delft

Thijsseweg 11
2629 JA Delft
Telefoon (015) 78 30 05
Telex butud 38151
Telefax (015) 78 44 22

NETHUR
Netherlands Graduate School of Housing and Urban Research

Postbus 90.115
3508 TC Utrecht

Heidelberglaan 2
3584 CS Utrecht
Telefoon (030) 53 40 54
Telefax (030) 54 06 04