

VERHUISWENSEN EN VERHUISGEDRAG

(Koop)starters voor en tijdens de crisis op de Nederlandse woningmarkt

In de discussies rond 'starters op de woningmarkt' lijkt het er wel op alsof starters op de woningmarkt altijd het kind van de rekening zijn; zowel voor als tijdens de meest recente crisis (2008-2013). Lange wachtlijsten voor betaalbare (sociale) huurwoningen, (te) hoge prijzen in de particuliere huursector en in de koopsector zouden het betreden van de woningmarkt voor nieuw te vormen huishoudens sterk bemoeilijken in de jaren voor 2008. Tijdens de crisisjaren wordt de situatie niet veel beter, omdat de doorstroming vanuit de huursector naar de koopsector stukt. Met behulp van de Verhuismodule van het Woon Onderzoek Nederland (WoON) maken we inzichtelijk hoe de verhuiskansen van starters op de woningmarkt en van koopstarters op de koopwoningmarkt zich hebben ontwikkeld en in hoeverre zij daarbij hebben afgeweken van hun oorspronkelijk geformuleerde woonwens. Kan de aanwezigheid van 'de startersproblematiek' worden bevestigd of ontkracht?

door drs. Kees Dol en dr. Harry Boumeester

Starters op de woningmarkt hadden en hebben het moeilijk, zo wordt vaak beweerd. Daarbij wordt aangegeven dat in de jaren voor het uitbreken van de crisis op de woningmarkt een betaalbare (sociale) huurwoning moeilijk bereikbaar was door de lange wachtlijsten, terwijl in de particuliere huursector de hoge prijzen een horde opwierpen. In deze tijd was er sprake van forse prijsstijgingen op de koopwoningmarkt en was een veel gehoorde klacht dat starters niet meer aan de bak kwamen vanwege de toenemende onbetaalbaarheid. Met het begin van de crisis in 2008, is er eveneens veel aandacht voor starters. Het argument luidde dat veel bewoners van huurwoningen de eventuele aankoop van een woning uitstellen, waardoor de doorstroming stagneert en starters minder mogelijkheden hebben op

de (sociale) huurwoningmarkt (Schilder en Conijn, 2013). Volgens empirisch onderzoek had dit uitstelgedrag grotendeels te maken met de onzekerheid als gevolg van de crisis (Companen, 2012). Daarnaast bleek dat starters de aankoop van een woning als een te risicovolle onderneming beoordeelden vanwege prijsdalingen (Companen, 2012). Op zich bevorderen lagere koopwoningprijzen de toegankelijkheid (DNB, 2011), maar verdere prijsdalingen kunnen na aankoop van de woning leiden tot het 'onder water staan'; de waarde van de woning komt dan lager uit dan de uitstaande hypotheekschuld. Voor starters die hun 'eerste woninkje' willen kopen om na een paar jaar verder te verhuizen, kan dit een reden zijn voor uitstel. Daarnaast meldden diverse specialisten dat potentiële starters op de koopwoningmarkt

steeds meer werden beperkt in hun financiële mogelijkheden door aanscherping van de hypotheeknormen (zie onder anderen Boelhouwer, 2013). En tot besluit werd in de crisisperiode gesleuteld aan de hypotheekrente-aftrek, wat voor een deel van de potentiële starters een aanvullende reden was om te wachten met het kopen van een woning, totdat er meer duidelijkheid was omtrent deze stelselwijzigingen (Companen, 2012). De voorgaande discussie werd veelal gevoerd zonder dat er gedetailleerd empirisch materiaal beschikbaar was om de argumenten te onderbouwen. De belangrijkste lacune in het periodieke landsdekkend Woon Onderzoek Nederland (WoON) was namelijk dat verhuiscandidate niet werden gevolgd in de tijd en het daardoor onduidelijk was wie van deze huishoudens daadwerkelijk verhuisden. Verder inventariseert het WoON de specifieke woonvoorkeuren, zoals eigendom en woningtype, maar het was onmogelijk om exact vast te stellen of individuele starters hun woonvoorkeuren ook wisten te realiseren.

Bovendien werd de discussies rond starters vertroebeld door het hanteren van verschillende definities van 'starters'. Om in dit artikel onduidelijkheden te vermijden, wordt hier een onderscheid gemaakt tussen twee groepen:

- **Potentiële starters:** personen of huishoudens die willen verhuizen naar een zelfstandige woning (waarbij dus geen voorzieningen met andere huishoudens gedeeld hoeven te worden), zonder daarbij een vrijkomende zelfstandige woning achter te laten. Onder deze definitie vallen dus niet de personen of huishoudens, die willen verhuizen vanwege bijvoorbeeld een echtscheiding of de sloop van de woning (ook wel aangeduid met semi-starters).
- **Potentiële koopstarters:** huishoudens die in een zelfstandige huurwoning wonen en voor het eerst een koopwoning willen kopen.

De centrale onderzoeksvragen van dit artikel luiden:

1. Hoe groot is de verhuiskans van een verhuiscandidate starter en in hoeverre wordt deze beïnvloed door de economische conjunctuur?
2. In welke mate zijn verhuisde starters in staat om naar de gewenste eigendomssector te verhuizen en wordt deze slaagkans beïnvloed door de economische conjunctuur?
3. In welke mate zijn verhuisde koopstarters in staat om naar de gewenste eigendomssector te verhuizen en wordt deze slaagkans beïnvloed door de economische conjunctuur?

Het vervolg van dit artikel beoogt een bijdrage te leveren aan de discussie over de mogelijkheden van (koop)starters op de woningmarkt. Daarnaast illustreert het artikel met de analyses over de starters, in grote lijnen de mogelijkheden die de Verhuismodule biedt. Allereerst geven we in een korte toelichting op de methodiek van de nieuwe Verhuismodule. Vervolgens wordt een overzicht gegeven van de verhuiscandidate, de woonwensen en de verhuiskans van potentiële starters kort voor en kort na de start van de crisis. Vervolgens gaan we een stap verder en inventariseert of men dan ook verhuisde conform de woonwensen of dat men water bij de wijn moest doen. Uiteindelijk worden nog de resultaten gepresenteerd voor specifiek de koopstarters. In de slotparagraaf reflecteren wij op de maatschappelijke discussie over starters en bijdrage die de Verhuismodule kan leveren voor een beter empirisch fundament bij dergelijke discussies.

De Verhuismodule WoON: quasi-longitudinaal verhuiscandidatewensenonderzoek

Met behulp van het WoON, een landelijk dekkend representatief steekproefonderzoek met ruim 60.000 respondenten, kan een analyse worden gemaakt van starters die in het recente verleden zijn verhuisd, maar

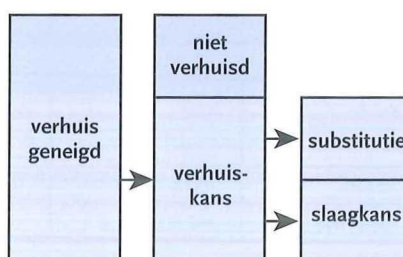
er is op individueel niveau geen informatie over de woonvoorkeuren voorafgaand aan deze verhuizing. Er kan weliswaar een indruk worden gegeven van de realisatie van woonvoorkeuren, maar het blijft onduidelijk wat er nu exact gebeurt met starters die in de WoON enquêtes aangaven te willen verhuizen. Weten zij hun woonvoorkeuren te realiseren? Geven zij toe op deze wensen en verhuizen zij naar een woning die niet aan alle wensen voldoet? Stellen zij de verhuizing uit? Verandert dit gedrag zodra de economische context zich wijzigt? Deze vragen kunnen thans beter worden beantwoord met behulp van de nieuwe Verhuismodule van het WoON, dat verhuiscapabele (koop)starters enkele jaren in de tijd volgt. Daarnaast biedt de Verhuismodule meer zicht op een voorheen ongrijpbare groep: de huishoudens die tijdens een enquête aangeven niet verhuiscapabel te zijn, maar die naderhand wel verhuizen: de 'spontane verhuizers'.

De Verhuismodule van het WoON kan gezien worden als een quasi-longitudinaal onderzoek, waarin de verhuiscapabele starters en zelfstandige huishoudens gedurende drie jaar worden gevolgd op basis van gegevens uit registratiebestanden. Met deze gegevens kan worden vastgesteld in hoeverre zij in de drie jaren volgend op het peiljaar daadwerkelijk verhuizen (verhuiskans) en in hoeverre zij naar de gewenste woning verhuizen (slaagkans), dan wel verhuizen naar een woning die niet aan de gewenste kenmerken voldoet (substitutie van woonwensen). Figuur 1 toont een schematische weergave van de relatie tussen verhuiscapabiliteit, verhuiskansen, slaagkans en substitutie. De Verhuismodule biedt daarbij de mogelijkheid om na te gaan in hoeverre verhuiscapablen zijn geslaagd voor wat betreft een aantal gewenste woningkenmerken, zoals de eigendomssector, het woningtype en het aantal (slaap)kamers.

De Verhuismodule levert overigens ook informatie over de zogenaamde 'spontane starters'. Dit zijn starters die in de enquête aan-

gaven niet verhuiscapabel te zijn, maar die uiteindelijk wel verhuisden. Van de spontane starters is echter niet bekend welke wensen zij hadden ten aanzien van de nieuwe woon-situatie. Daardoor kan voor deze groep geen overzicht worden gegeven van slaagkans en substitutie.

FIGUUR 1 ► SCHEMATISCHE WEERGAVE VAN DE RELATIES TUSSEN VERHUISCAPABILITEIT, VERHUISKANS, SLAAGKANS EN SUBSTITUTIE VAN WOONWENSEN.



Er zijn momenteel Verhuismodulebestanden beschikbaar voor de periode 2006-2008 en 2009-2011. Deze tijdvakken vallen dus toevallig samen met de economisch periode voorafgaand aan de start van de crisis en met een deel van de crisisperiode zelf. Met deze informatie kunnen dus ook zeer waardevolle inzichten worden verkregen in hoeverre het woningmarktgedrag van verhuiscapabele starters is veranderd onder invloed van de gewijzigde economische context.

Verhuiscapabiliteit, woonwensen en verhuiskansen van starters

In het WoON onderzoek wordt aan potentiële starters gevraagd of zij alleen willen gaan wonen of samenwonen. Hierbij wordt rekening gehouden bij het bepalen van de omvang van de vraag naar woningen. Voor beide peiljaren ontstaat er vanuit starters een vraag naar bijna 600.000 zelfstandige woningen (zie tabel 1). In beide peiljaren valt de

TABEL 1 ► VERHUISGENEIGDE STARTERS EN GEWENST WONINGMARKTSEGMENT

Gewenst woningmarktsegment	2006	2009
Koop	34%	35%
Huur	66%	65%
Totaal	100%	100%
Totaal (N)	596.000	598.000

Bron: CBS en Ministerie BZK, WoON Verhuismodule 2006 en 2009.

TABEL 2 ► VERHUISGENEIGDE ZELFSTANDIG WONENDE HUURDERS EN EIGENAAR/BEWONERS, NAAR GEWENST WONINGMARKTSEGMENT

Gewenst woningmarktsegment	huurders	2006	huurders	2009
		Eigenaar/ bewoners		Eigenaar/ bewoners
Koop	37%	89%	36%	86%
Huur	63%	11%	64%	14%
Totaal	100%	100%	100%	100%
Totaal (N)	762.000	594.000	720.000	595.000

Bron: CBS en Ministerie BZK, WoON Verhuismodule 2006 en 2008.

vraag van starters uiteen in circa twee derde huurwoningen en een derde koopwoningen. Gegeven de veelal bescheiden inkomens en de veelal nog minder stabiele levensfase van deze groep, is een sterke voorkeur voor huren ook wel te verwachten. Deze voorkeur voor eigendomsverhouding blijkt dus niet te zijn gewijzigd door de intrede van de crisis op de woningmarkt.

De totale potentiële woningvraag van verhuiscapaciteit zelfstandig wonende huurders is in het peiljaar 2009 met 6% in omvang afgenomen in vergelijking met het peiljaar 2006; van 762.000 naar 720.000 huishoudens (zie tabel 2). Net als bij de potentiële starters is daarbij de voorkeur naar eigendomsverhouding nauwelijks tot niet veranderd tussen beide peildata. In deze (begin) fase van de crisis is er dus (nog) geen sprake van een vraaguitval naar koopwoningen onder starters en huurders. Bij de verhuiscapaciteit zelfstandig wonende eigenaar/bewoners is wel een kleine verschuiving terug

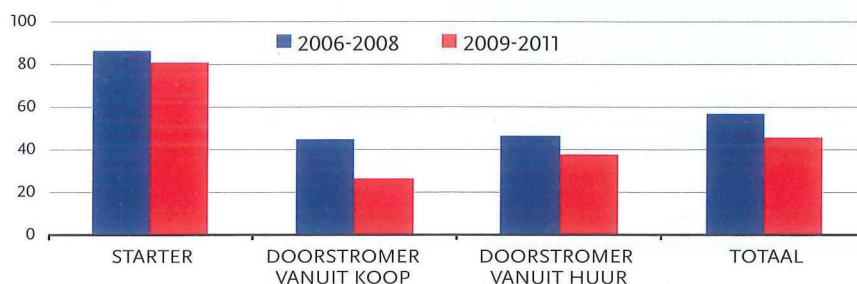
te vinden in de wens om naar een huur- of koopwoning te verhuizen (zie tabel 2).

Verhuiskans

Voor beide onderzoeksperiodes blijkt dat een ruime meerderheid van alle verhuiscapaciteit starters ook daadwerkelijk is verhuisd in de drie jaar volgend op het peiljaar (zie figuur 2). Hoewel er een afname is van de verhuiskans in de crisisperiode 2009-2011, lijkt deze afname (-5 procentpunten) zeker minder groot dan op basis van de maatschappelijke discussie over starters verwacht mocht worden. Een verhuiskans van 81% voor de gehele groep starters in drie jaar woningmarktcrisis, is zeer acceptabel te noemen in vergelijking met de periode voor de crisis.

Ter vergelijking is in figuur 2 ook de ontwikkeling van de verhuiskans van doorstromers vanuit de koopsector en de huursector weergegeven. Voor de doorstromers vanuit de koopsector is de verhuiskans drastisch afgenomen, terwijl ook voor doorstromers

FIGUUR 2 ► VERHUISKANS VAN STARTERS EN VAN ZELFSTANDIG WONENDE HUISHOUDENS, NAAR VORIGE EIGENDOMSSECTOR, IN DE PERIODEN 2006-2008 EN 2009-2011



Bron: CBS en Ministerie BZK, WoON Verhuismodule 2006 en 2009.

vanuit de huursector de afname verhuiskans aanzienlijk is. Deze grote verschillen tussen starters en doorstromers kunnen verklaard worden door de urgentie van de verhuizing. Zo hebben starters veelal een urgenter verhuismotief zoals bijvoorbeeld 'uit huis gaan', samenwonen of werk buiten de regio aangaan (Abf Research, 2013). Doorstromers hebben veelal een redelijke woonsituatie en kunnen zich veel meer afwachtend gedragen. Dit geldt in sterkere mate voor potentiële doorstromers uit de koopsector, dan voor doorstromers uit de huursector (Abf Research, 2013; Boumeester et al, 2015).

Spontane starters

De Verhuismodule WoON verstrekt ook enige gegevens over inwonende leden van huishoudens en onzelfstandig wonende personen en huishoudens, die tijdens de enquête aangaven niet te willen verhuizen, maar dat uiteindelijk wel doen. Deze personen worden aangeduid als 'spontane starters'. Een mogelijk effect van de crisis zou kunnen zijn dat juist het aantal spontane verhuizingen afneemt, wat een verklaring geeft van de algemene perceptie dat starters de gevolgen van de crisis sterk voelen. Een mogelijke onderliggende veronderstelling zou kunnen zijn dat plannende starters een verhuizing goed voorbereiden en hun mogelijkheden goed

kennen, terwijl spontane verhuizers veel meer meebewegen met de mogelijkheden die 'het moment' hen biedt. De daadwerkelijke mechanismes hierachter zouden overigens verder moeten worden gepeild onder deze groep. De gegevens uit de opeenvolgende Verhuismodules geven echter geen bewijs voor een forse afname van het aantal spontane verhuizingen tijdens de crisisperiode van 2009-2011. In deze laatstgenoemde periode zijn er 154.000 'spontane' starters verhuisd, tegenover 158.800 'spontane' starters in de periode 2006-2008 (zie Boumeester et al, 2015, p.36).

Slaagkansen en substitutie van starters

Hoewel de verhuiskans van starters over het algemeen groot is (boven de 80%), betekent dit niet per definitie dat zij ook een woning hebben betrokken die voldoet aan alle woonwensen. Hoeveel water moeten zij bij de wijn doen indien zij verhuizen? De Verhuismodule biedt de mogelijkheid om na te gaan in hoeverre verhuissgeneigden zijn geslaagd voor wat betreft een aantal gewenste woningkenmerken, zoals de eigendomssector, het woningtype en het aantal (slaap) kamers. Indien men niet slaagt op de oorspronkelijke woonwens, maar toch verhuist, dan is er sprake van substitutie. Dit kan gebeuren wanneer de gewenste woning niet

TABEL 3 ► SLAAGKANS, SUBSTITUTIE EN NIET-VERHUISDE VERHUISGENEIGDE STARTERS NAAR GEWENSTE EIGENDOMSVERHOUDING, IN DE PERIODEN 2006-2008 EN 2009-2011

Periode		Slaagkans	Substitutie	Niet Verhuisd	Totaal
2006-2008	Gewenste eigendomsverhouding				
	Koop	62%	27%	11%	100%
	Huur	60%	25%	15%	100%
2009-2011	Gewenste eigendomsverhouding				
	Koop	49%	32%	19%	100%
	Huur	60%	21%	19%	100%

Bron: CBS en Ministerie BZK, WoON Verhuismodule 2006 en 2009.

beschikbaar is, maar het kan ook te maken hebben met een te hoge inschatting van de ter beschikking staande financiële mogelijkheden. In veel gevallen heeft substitutie een negatieve dimensie en neemt men genoegen met 'the second best'. In dit artikel beperken we ons tot de slaagkans naar eigendomsverhouding.

Tabel 3 toont de slaagkansen en substitutie naar eigendomsverhouding voor verhuisgeneigde starters in de periode 2006-2008 en 2009-2011. In de periode 2006-2008 komt de slaagkans voor zowel een huurwoning, als een koopwoning rond de 60% uit. Het aandeel verhuisgeneigde starters dat substitueert, is voor beide gewenste eigendomssectoren eveneens vergelijkbaar. Overigens is bij deze substitutie niet alleen de andere eigendomssector inbegrepen, maar ook het aantal starters dat uiteindelijk naar een (onzelfstandige) kamer verhuist in plaats van naar een zelfstandige woning. Het is aannemelijk dat verhuisde starters die een koopwoning wensen, veel minder substitueren naar een onzelfstandige woning dan verhuisde starters die een huurwoning wensen.

In vergelijking met de periode 2006-2008, is er in de crisisperiode (2009-2011) sprake van een zekere verschuiving. Voor de starters die een huurwoning wensen, is het verschil tussen de twee perioden minimaal: de slaagkans blijft onveranderd, terwijl

substitutie iets lager uitkomt. Het aandeel van deze groep dat uiteindelijk niet is verhuisd, neemt bijgevolg licht toe. Potentieel startende huurders stellen in de crisisjaren hun verhuizing dus iets vaker uit dan in de periode ervoor; veel jongeren blijven dus langer bij hun ouders wonen of in hun onzelfstandige (studenten)woonruimte. De slaagkans van starters die opteren voor een koopwoning daalt duidelijk, waarbij er wat meer wordt gesubstitueerd richting de huursector. Bovendien zien we dat ook deze specifieke groep potentiële starters hun verhuizing vaker uitstellen in de periode 2009-2011 dan in de voorliggende periode. Dit uitstel neemt onder de potentiële kopers (+8%) nog iets sterker toe dan onder de potentiële huurders (+4%). Dit laatste lijkt op een extra effect van de crisis te wijzen, waarbij de aankoop van een woning kennelijk als te risicovol wordt ervaren. De beoogde woonduur kan daarbij een rol spelen: de starter die een eengezinswoning in de koopsector heeft gevonden en daar graag wil settelen, laat zich waarschijnlijk minder weerhouden door de toekomstige verkoopbaarheid, dan de starter die een koopappartement wenst met de intentie om na enkele jaren weer door te verhuizen. Voor de laatstgenoemde kan de kans op 'onder water staan' na de aankoop van de woning, een reden vormen om (vooralsnog) af te zien van de aankoop en te substitueren voor een huurwoning of om helemaal niet te verhuizen.

TABEL 4 ► SLAAGKANS, SUBSTITUTIE EN NIET-VERHUISDE VERHUISGENEIGDE HUURDERS MET EEN KOOPWENS, IN DE PERIODEN 2006-2008 EN 2009-2011

Periode	Gewenste eigendomsverhouding	Slaagkans	Substitutie	Niet Verhuisd	Totaal
2006-2008	Koop	43%	13%	44%	100%
2009-2011	Koop	26%	18%	56%	100%

Bron: CBS en Ministerie BZK, WoON Verhuismodule 2006 en 2009.

De afname van de algemene verhuiskans van starters kan worden verklaard door de afname van de slaagkans op een koopwoning, terwijl er geen grote veranderingen zijn in de bereidheid om te substitueren voor de (onzelfstandige) huursector. De aanname dat de huursector minder toegankelijk is geworden voor starters als gevolg van stagnerende doorstroming op de koopmarkt, is op basis van de gegevens uit de Verhuismodule niet hard te maken. Het aandeel verhuiscapaciteit starters dat een huurwoning wenst en erin slaagt om naar deze sector te verhuizen, is tijdens de crisisperiode onveranderd gebleven.

Koopstarters vanuit de huursector.

De voorgaande gegevens laten weliswaar zien dat er een afname is van de verhuiskansen (van 86% naar 81%) en de slaagkansen van starters; met name van de groep met een voorkeur voor kopen (van 62% naar 49%). Maar deze verschuivingen staan naar onze mening niet in verhouding tot de grote problemen, die breed werden uitgemeten in de media. Zoals in de inleiding al is aangegeven, wordt er in de discussie echter veel verwezen naar de toegankelijkheid van de koopsector. Ondanks de daling van de slaagkans tussen de perioden 2006-2008 en 2009-2011, slaagt toch nog bijna de helft van de starters met een voorkeur voor een koopwoning. We vermoeden dat de in het debat genoemde verslechterde toegankelijkheid van de woningmarkt met name betrekking heeft op de potentiële koopstarters vanuit de huursector. We hebben daarom een nadere analyse gemaakt van deze specifieke groep.

Slaagkans koopstarters lager dan onder nieuw te vormen huishoudens

Tabel 4 geeft een overzicht van de verhuiscansen en de kansen op substitutiegedrag van de potentiële koopstarters vanuit de huursector in de periode voor de crisis en in de eerste jaren van de crisis op de woningmarkt. Voor de potentiële koopstarter uit de huursector kwam de slaagkans in de periode 2006-2008 uit op 43%, terwijl 13% substitueerde voor een huurwoning. Voor deze huishoudens is de slaagkans op een koopwoning in deze periode dus aanzienlijk lager dan de 62% voor de 'gewone starters' (vergelijk tabel 4 en tabel 3). Bovendien is ook het aandeel koopstarters dat substitueert minder hoog dan onder de starters (13% versus 27%). Dit bevestigt de veronderstelling dat de potentiële koopstarters al redelijk wonen en een wat minder hoge urgentie hebben om te verhuizen; 44% van deze groep blijkt na drie jaar dan ook niet te zijn verhuisd.

In de periode 2009-2011 neemt de slaagkans op een koopwoning fors af voor de potentiële koopstarters, terwijl het substitutiegedrag enigszins is toegenomen (zie tabel 4). De daling van de slaagkans voor de koopstarters is daarbij relatief groter, dan de daling van deze kans voor de 'gewone' starters. Voor beide groepen ligt een daling van deze slaagkans gedurende de crisisjaren voor de hand, zoals we in de inleiding hebben beargumenteerd. De verwachting was echter dat potentiële koopstarters vanuit de huursector zich in deze periode wat minder vaak dan de nieuw te vormen huishoudens zouden laten weerhouden door het mogelijk onder water staan

in de nabije toekomst. Zij wensen namelijk vaker een eengezinswoning in de koopsector (Abf, 2013), wat lijkt te duiden op de wens om te 'settelen' en een wat langere te verwachten woonduur. Waarschijnlijk wint voor deze groep potentiële kopers de minder urgente verhuiscens het dan toch van de verhoogde risicoperceptie ten aanzien van het kopen van een woning ten tijde van dalende woningprijzen en minder rooskleurige economische vooruitzichten.

Conclusies en discussie

In dit artikel is, op basis van de gegevens uit de nieuwe Verhuismodule van het WoON, een kort overzicht gegeven van het gedrag van starters op de woningmarkt in de economisch gunstige periode van 2006-2008 en in de crisisperiode 2009-2011. Op basis van deze quasi-longitudinale data is daarbij vastgesteld, dat in de bestudeerde perioden de potentiële starters op de woningmarkt zeker niet altijd 'het kind van de rekening' lijken te zijn. Zo is de omvang van de groep verhuisgeneigde starters in 2006 en 2009 met bijna 600.000 nieuw te vormen huishoudens even groot. De kans dat potentiële starters na drie jaar daadwerkelijk zijn verhuisd, is met ruim 80% duidelijk groter dan bij de zelfstandig wonende huishoudens met verhuisplannen (circa 45%). Bovendien neemt de verhuiskans voor de laatstgenoemde groep tijdens de crisisjaren sterker af dan bij de starters. Hier spelen hoogstwaarschijnlijk de aard en urgentie van de verhuismotieven van de potentiële starters en van de potentiële doorstromers een belangrijke rol. In het kader van dit artikel zijn de verhuismotieven echter niet in de analyses betrokken.

Van de verhuisgeneigde starters wenst tweederde te verhuizen naar een huurwoning en een derde naar een woning in de koopsector. Opvallend genoeg wijzigt deze verhouding niet in de bestudeerde perioden. In de jaren voorafgaand aan de crisis op de woningmarkt slaagt 60% van zowel de starters met

een huurwens als de starters met een koopwens om daadwerkelijk te verhuizen naar de gewenste eigendomssector. Daarnaast blijkt ongeveer 25% van beide groepen wel te zijn verhuisd, maar daarbij de gewenste eigendomsverhouding te hebben gesubstitueerd. Deze uitkomsten lijken de maatschappelijke discussie over een beperkte toegankelijkheid van de woningmarkt voor starters ook niet te onderbouwen.

In de beginjaren van de crisis op de woningmarkt is er dus een lichte daling van de verhuiskans van potentiële starters. Daarbij neemt de slaagkans voor de potentiële starters met een koopwens echter wel duidelijk af; een daling die bij de starters met een huurwens niet is vastgesteld. Het aandeel van de starters met een oorspronkelijke koopwens dat uitwijkt naar de huursector, neemt bijgevolg licht toe. Deze verschuiving zou gezien kunnen worden als een verminderde toegankelijkheid van de koopwoningmarkt voor starters. Hoewel ongeveer de helft van de starters met een koopwens toch ook in de periode 2009-2011 er in slaagt om daadwerkelijk naar de koopsector te verhuizen. Zonder aanvullend (kwalitatief) onderzoek is het echter niet te achterhalen welke onderliggende mechanismen hier vooral een rol spelen: zijn het de gewijzigde hypotheeknormen (niet kunnen verhuizen), of is het risicomijdend gedrag van de starters zelf (niet willen verhuizen). De combinatie van een dalende koopprijsontwikkeling en de aankoop van een 'eerste woninkje' waaruit men na een paar jaar weer verder wenst te verhuizen, kan juist voor starters een reden zijn om de stap naar de koopsector uit te stellen.

Voor potentiële koopstarters van al zelfstandig wonende huishoudens in de huursector, zou naar verwachting het risico om 'onder water te komen staan' minder doorslaggevend kunnen zijn om al dan niet naar de koopsector te verhuizen. Zij wensen namelijk vaker een eengezinswoning in de koopsector

en hebben daarbij een wat langere woontijd voor ogen. Uit nadere analyses op de gegevens uit de Verhuismodule, gericht op deze specifieke groep koopstarters, blijkt echter dat zowel de verhuiskans (44%) als de slaagkans (26%) van deze groep huishoudens flink lager liggen in de crisisjaren dan in de periode daarvoor (respectievelijk 56% en 43%). Bovendien zijn deze kansen duidelijk lager dan voor de 'gewone' starters met een koopwens. Waarschijnlijk wint voor deze groep potentiële kopers de veelal minder urgente verhuiscens (want men woont al in een zelfstandige woning) het dan toch van een verhoogde risicoperceptie. Aanvullend onderzoek zou wederom moeten uitwijzen of er binnen deze groep wellicht een verschuiving heeft plaatsgevonden van 'niet kunnen verhuizen' (door te hoge koopprijzen) in de periode 2006-2008 naar 'niet kunnen en niet willen verhuizen' (door gewijzigde hypotheeknormen en een verhoogd risicoperceptie) in de eerste jaren van de crisis op de woningmarkt.

Uitgaande van alleen de verhuiscensen en het feitelijk verhuisgedrag kunnen we concluderen, dat de startersproblematiek uit de

maatschappelijke discussie niet meteen te herkennen is. Nieuw te vormen huishoudens die de woningmarkt op willen, blijken hun weg veelal wel te vinden. Daarbij worden de huur- of de koopwens soms wel bijgesteld en wordt in de crisisjaren het toetreden tot de woningmarkt in lichte mate uitgesteld. De doorstroming van huurders naar de koopsector stagneert wel duidelijk in de jaren 2009-2011. Dat kan op termijn weer wel gevolgen hebben voor de toegankelijkheid van de huursector voor de nieuwkomers. Wanneer de Verhuismodule van het WoON 2012 beschikbaar komt, kunnen geactualiseerde verhuis- en slaagkansen van starters daar uitsluitsel over geven.

OVER DE AUTEURS

Drs. Kees Dol is onderzoeker bij de afdeling OTB van de faculteit Bouwkunde aan de TU Delft.

Dr. Harry Boumeester is universiteit docent bij de afdeling OTB van de faculteit Bouwkunde aan de TU Delft.

VOETNOTEN

- 1 De positie van de specifieke groep koopstarters vanuit de huursector, komt aan bod in paragraaf 5.

LITERATUUR

- Abf Research (2013). *Wonen in ongewone tijden. De resultaten van het WoON onderzoek Nederland 2012*. Den Haag: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties.
- Boelhouwer, P. (2013). Financiële instituten houden koopwoningmarkt in de houdgreep. *Tijdschrift voor de Volkshuisvesting*, 19 (1), p.21-15.
- Boumeester, H., Dol, K. & G. Mariën (2015). *Verhuiscensen en feitelijk gedrag op de Nederlandse woningmarkt 2006-2011*. Delft: Onderzoeksinstituut OTB, TU Delft.
- Companen (2012). *Koopstarters op de woningmarkt*. Arnhem: Companen & Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties.
- De Nederlandsche Bank (2011). Koopwoningen beter betaalbaar voor starters. *DN Bulletin*, 29 december 2011.
- Dol, K. en H. Boumeester (2008). Kopen heeft voor starter niet altijd de eerste voorkeur. *Tijdschrift voor de Volkshuisvesting*, 14 (5), 36-40.
- Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2013). *Wonen in ongewone tijden. De resultaten van het Woononderzoek Nederland 2012*. Den Haag: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties.
- Schilder, F. en J. Conijn (2013). Kopen of huren: een omslagpunt in de woningmarkt? *ASRE research papers 2013-9*, Amsterdam School of Real Estate, Amsterdam.