

# Voor hetzelfde geld een kleinere woning



Whitepaper  
Door Tellers & Benoemers



big data-analyse & woningmarktexpertise gedeeld

**In het huidige beleid van minister Hugo de Jonge moeten er 100.000 nieuwe woningen per jaar worden gerealiseerd. Het kabinetsbeleid is daarmee uitsluitend gericht op bouwen. Maar is het realiseren van 100.000 nieuwe woningen per jaar wel een realistisch streven of weten we inmiddels dat dit niet haalbaar is?**

De druk op de woningmarkt is groot. Allereerst zien we dat jongeren en andere instromers moeilijk kunnen toetreden tot de woningmarkt. Daarnaast zijn ook de mogelijkheden om door te stromen of terug te stromen\* zeer beperkt; dit komt o.a. door het woningtekort waardoor de woningprijzen tot grote hoogten zijn opgestuwd. Andere oorzaken van de prijsstijging zijn de gestegen kosten van de bouwmaterialen, het tekort aan arbeidskrachten, loonkostenstijgingen en de huidige kostprijsverhogende verplichtingen die worden ingevoerd, zoals de hybride warmtepomp. Het realiseren van 100.000 nieuwe woningen per jaar zal daarom niet haalbaar zijn zonder veranderingen van financieringsmogelijkheden, subsidieregelingen en/of de mentaliteit van de nieuwe bewoners.

*\* Met terugstromen bedoelen we hier dat een senior kleiner, goedkoper of levensloopbestendiger wil gaan wonen.*

## **Stijgende bouwkosten**

De kosten om te bouwen zijn de laatste tijd sterk gestegen. De verwachting is dat de bouwkosten in 2022 nog eens 4% tot 6% oplopen. Met deze stijging komen de bouwkosten van nieuwbouwwoningen steeds hoger te liggen. Hierdoor zijn deze woningen voor instromers, maar ook voor doorstromers op de woningmarkt niet of nauwelijks te financieren. Zeker als de hypotheekrente eveneens blijft stijgen en de inkomens niet evenredig meegroeien.

Daarnaast kunnen stijgende bouwkosten ervoor zorgen dat de optelsom van bouwkosten en grond hoger ligt dan de waarde van de betreffende woning. Deze potentiële negatieve waarde bij nieuwbouwwoningen heeft een negatief effect op de financierbaarheid. Hierdoor wordt het ook minder aantrekkelijk om een nieuwbouwwoning te kopen of erin te investeren, wat weer gevolgen heeft voor de aantrekkelijkheid om een nieuwbouwplan te ontwikkelen en uit te voeren. De Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) heeft inmiddels in de rapportage over het tweede kwartaal laten weten dat het koopwoningaanbod sinds vorig jaar met 42% is gestegen.

Als we kijken naar het probleem en de ontwikkelingen dan komen we tot de volgende stelling:

***Het jaarlijks bouwen van 100.000 woningen kan alleen worden gehaald als het aantrekkelijk blijft om een nieuwbouwwoning te kopen of erin te investeren.***



# Oplossing

Om ervoor te zorgen dat het aantrekkelijk blijft om in een nieuwbouwwoning te investeren zijn er twee soorten oplossingen denkbaar:

1. Financiële oplossingen en/of
2. Mentaliteitsverandering

## Ad.1 Financiële oplossingen

Financiële oplossingen dienen de financierbaarheid van een nieuwbouwwoning te verbeteren waardoor het voor een grotere doelgroep mogelijk is een nieuwbouwwoning te kopen. Denk daarbij aan ruimere hypotheekmogelijkheden, verlagen van de grondprijzen, erfpachtconstructies, subsidies en premies\*.

Met behulp van dit soort regelingen kan de koop van of investering in een nieuwbouwwoning aantrekkelijk blijven, met een positief effect op de afzetmogelijkheid van nieuwbouwwoningen.

*\* Denk aan de premiewoningen uit de jaren 70 en 80.*

### **\*Premiewoning**

Een premiewoning is een koopwoning die je koopt met financiële hulp van de overheid. Deze subsidieregeling komt uit de jaren 70 en 80 en was voor mensen met een lager inkomen een manier om toch een eigen woning te kunnen kopen. Aan de hand van o.a. je inkomen werd de premie bepaald en de woningen en deelnemers moesten aan verschillende voorwaarden voldoen.

## Ad. 2 Mentaliteitsverandering

In mei 2021 publiceerde De Correspondent een artikel over het aantal vierkante meter woonruimte per persoon. In Nederland heeft een persoon gemiddeld 65 vierkante meter woonruimte ter beschikking. Dit gemiddelde ligt hoog in vergelijking met andere Europese landen zoals bijvoorbeeld Duitsland of Engeland, waar een persoon respectievelijk 46 en 44 vierkante meter woonruimte tot zijn/haar beschikking heeft.

## ***Kleiner wonen: een trend of een must?***

We zien ook trends opkomen als deeleconomie en collectiviteit. Hierdoor is er minder ruimte per persoon per woning nodig omdat men onderdelen deelt die men voorheen voor zichzelf had (denk daarbij aan gereedschap, ladder, kruiwagen, auto, etc.). Daarnaast zien we ook de trend om kleiner en minimalistischer te wonen (zoals Tiny Houses).

Als we deze trends combineren met het hoge aantal vierkante meter woonruimte dat we in Nederland per persoon ter beschikking hebben, dan kan het ook een oplossingsrichting zijn om de toe te voegen nieuwbouwwoningen kleiner te bouwen

maar in verhouding tegen een hogere prijs te verkopen of verhuren. De stijgende bouwkosten en de andere genoemde effecten worden dan opgevangen doordat mensen tegen dezelfde koopsom een kleinere woning accepteren.

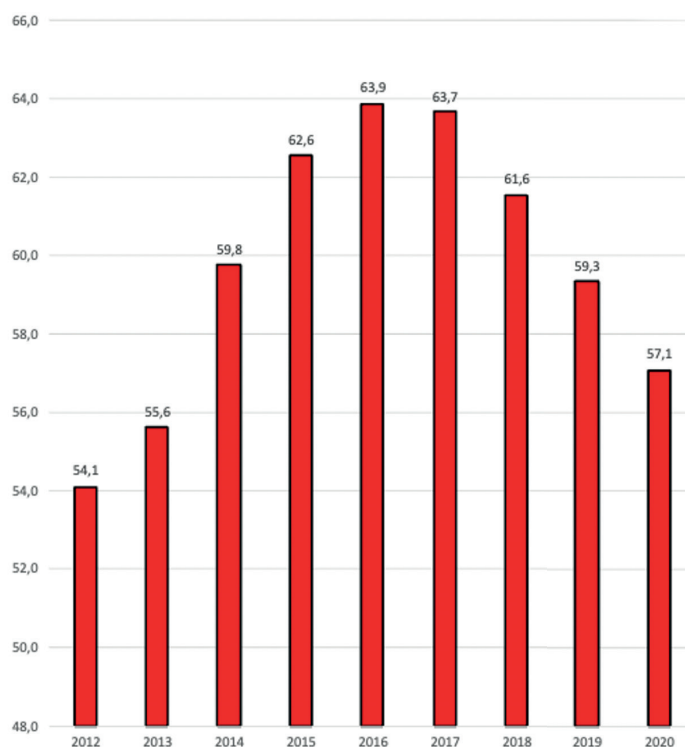


Het is natuurlijk de vraag of huurders hun (vaak grotere) sociale huurwoningen willen inruilen voor een kleinere koop- of huurwoning, of dat kopers voor hetzelfde geld een kleinere woning willen aanschaffen. Echter de benodigde mentaliteitsverandering is mogelijk met de genoemde trends al ingezet.

De afbeelding hiernaast laat het aantal vierkante meter woonoppervlak zien dat starters zich konden veroorloven tussen 2012 en 2020. Wat opvalt is dat dit sterk afneemt van 63,9 in 2016 naar 57,1 vierkante meter per persoon in 2020. Hoewel dat min of meer noodgedwongen plaatsvond, kan de conclusie zijn dat mensen er aan kunnen wennen om voor hetzelfde geld kleiner te gaan wonen.

Ervan uitgaande dat de huidige trend zich doorzet zitten we nu (in 2022) op ca. 53 vierkante meter per persoon voor een startend huishouden. Het is aannemelijk dat dit de komende jaren - door de stijgende hypotheekrente - nog verder zal dalen tot onder de 50.

Aantal vierkante meter woonoppervlak dat starters zich gemiddeld konden veroorloven tussen 2012 en 2020



# **Wat als de bouw van 100.000 nieuwbouwwoningen niet wordt gehaald?**

Wanneer er jaarlijks geen aanzienlijk aantal woningen aan de woningvoorraad wordt toegevoegd zal de druk op de woningmarkt verder toenemen. De vraag is echter of dat voor de gehele woningmarkt geldt. We maken hierbij onderscheid tussen het lage en het hoge prijssegment.

## **Het lage prijssegment**

Zeker als het aantal huishoudens in Nederland blijft stijgen – door bijvoorbeeld echtscheidingen en de toestroom van arbeidsmigranten en vluchtelingen – zal de druk op het lage segment woningen (met name sociale huurmarkt) blijven toenemen. Behalve voor deze groep ‘spoedzoekers’ zal het ook voor starters op de woningmarkt steeds lastiger worden om de woningmarkt te betreden, aangezien ook zij veelal op het lagere segment zijn aangewezen. En ook starters ervaren enige spoed om hun woonwens in vervulling te laten gaan omdat ze op dit moment geen eigen woonruimte hebben.

Zowel de ‘spoedzoekers’ als de starters zullen daarom actief blijven als woningzoeker, ongeacht de economische situatie in Nederland. Daarnaast zal een eventuele economische recessie ervoor zorgen dat deze groep (spoed)zoekers verder groeit. Immers, als de werkgelegenheid onder druk komt te staan en meer mensen hun baan verliezen groeit de groep die is aangewezen op het lage/sociale segment (huur)woningen.

## **Het hoge prijssegment**

Verhuisbewegingen in het hoge segment koopwoningen ontstaan vaak vanuit de luxe om de eigen woonsituatie te kunnen verbeteren. Het betreft meer een verhuiscens, en de daadwerkelijke realisatie is daarmee vaak minder noodzakelijk omdat de doelgroep al goed woont tegen een lage hypotheekrente. Bij een verhuiscens zal deze doelgroep vanwege de woningprijsstijgingen van de afgelopen jaren een andere woning tegen een hoge prijs moeten kopen terwijl de hypotheekrente inmiddels ook is gestegen en mogelijk hoger ligt dan de hypotheekrente die ze nu betalen. Nog los van andere onzekerheden die een rol kunnen spelen, zoals de economische ontwikkelingen en inflatie, is de kans groot dat deze mensen hun woonwens en verhuisplannen uitstellen om risico's te mijden. Hierdoor neemt de vraag binnen het hogere segment af wat voor een prijsdaling van de duurdere (bestaande) woningen kan zorgen. Het wordt daardoor lastiger om in dit segment nieuwbouwwoningen te verkopen of verhuren, zeker als de inflatie en bouwkostenstijging wel doorzetten.

Samenvattend zullen de spoedzoekers en starters op de markt willen instromen omdat ze niet over eigen woonruimte beschikken maar de mensen die alleen een wens hebben om hun woonsituatie te verbeteren zullen voor een groot deel hun wensen opschorten. Wanneer de woningmarkt in het hoge segment stilvalt betekent



dit ook dat deze woningen niet meer vrijkomen voor de doorstromers vanuit het lagere segment. De doorstroming binnen de woningmarkt zal hierdoor nog meer stagneren. Dit heeft als gevolg dat de druk aan de onderkant van de woningmarkt de komende jaren toeneemt terwijl de druk aan de bovenkant van de woningmarkt zal afnemen.

Het is daarom van wezenlijk belang dat er, ongeacht de stijging van de bouwkosten etc., een groot aantal woningen aan het lage segment van de koop- en huurmarkt wordt toegevoegd. Als dat niet gebeurt zal de druk op het lage en sociale segment van de woningmarkt nog sterker toenemen. Hierdoor zullen middelen als het (verplicht) delen van woningen mogelijk de enige oplossing zijn, zeker als bijvoorbeeld het aantal scheidingen en de instroom van arbeidsmigranten en vluchtelingen blijft toenemen.

## Conclusie

Het realiseren van grote aantallen nieuwbouwwoningen per jaar is, zeker voor het lage segment, noodzakelijk om de actuele en groeiende woningvraag het hoofd te kunnen bieden. Juist binnen het lage segment is het lastig woningen te bouwen gezien de inflatie en stijgende bouwkosten. Er moeten middelen worden ingezet om investeringen in het lage segment aantrekkelijk te houden voor particulieren, beleggers en woningcorporaties. Dit kan door financiële maatregelen als subsidies, erfpacht en het verlagen van grondprijzen, al dan niet gecombineerd met een mentaliteitsverandering ten aanzien van de benodigde woonruimte per persoon.

Wanneer het investeren in nieuwbouwwoningen door de inzet van dit type stimuleringsmaatregelen niet aantrekkelijk wordt gehouden dan is de opgave om jaarlijks 100.000 woningen te bouwen absoluut onrealistisch. Dit betekent ook dat een grote groep woningzoekers met hoge urgentie in het lage segment moet concurreren vanwege een te klein aanbod van beschikbare woningen met alle gevolgen van dien.



*Deze whitepaper is geschreven door Tellers & Benoemers; een onafhankelijk advies- en onderzoeksbureau op het gebied van wonen en zorg. Wilt u meer weten over deze whitepaper of kunt u onze expertise gebruiken voor uw eigen vraagstuk? Neem dan contact met ons op.*