



nummer 1, september 2005

Fact sheet

Verkoop huurwoningen positief voor wooncarrières

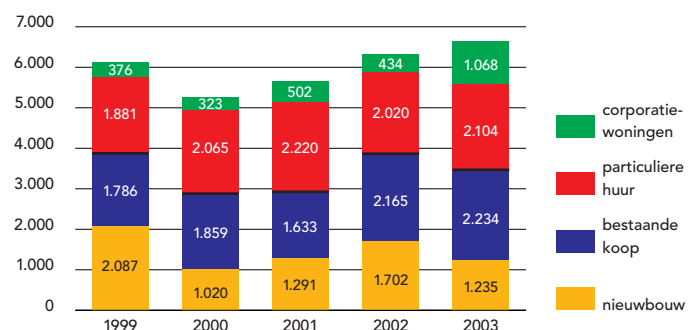
De Amsterdamse woningmarkt verandert. Amsterdam is traditioneel een stad van huurwoningen. Zowel de huurwoningen van particuliere eigenaren als die van corporaties domineerden de woningmarkt. Nu groeit het eigen woningbezit jaarlijks met één procentpunt. Inmiddels is meer dan een vijfde van de woningen een koopwoning. Er worden nieuwe koopwoningen gebouwd en woningen uit de groeiende voorraad van bestaande koopwoningen verkocht. Daarnaast is de verkoop van particuliere huurwoningen en van corporatiewoningen gegroeid. Door de toevoeging van deze huurwoningen aan de koopmarkt is de koopmarkt gevarieerder geworden.

Dat blijkt vooral als het kopersprofiel van de bestaande koopwoningen, de verkochte huurwoningen en de nieuwe koopwoningen met elkaar wordt vergeleken. Voor welke inkomensgroepen zijn deze categorieën koopwoningen bereikbaar? Hoe worden deze koopmarktsegmenten verdeeld over etnische groepen, leeftijdsgroepen en huishoudentypen? Hoe is de verdeling van de koopmarktsegmenten over de stadsdelen? Belangrijk is de bevinding dat de gevarieerder geworden koopmarkt voor een grotere groep bewoners de mogelijkheid biedt een wooncarrière te maken.

Toenemend aanbod op de koopmarkt

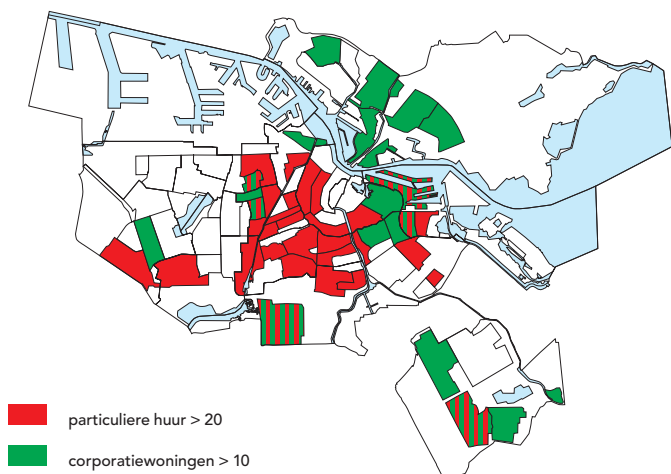
De koopmarkt is de afgelopen jaren gegroeid. In 1999 waren er volgens het onderzoek *Wonen in Amsterdam* 64.000 koopwoningen, een aandeel van 17% op de totale voorraad. In 2003 zijn er in Amsterdam 80.000 koopwoningen. Dit is 21,3% van de totale voorraad. De toename van het aantal en aandeel koopwoningen is vooral te danken aan de verkoop van particuliere huurwoningen en

Figuur 1: Aantal verkochte woningen uit vier segmenten 1999-2003

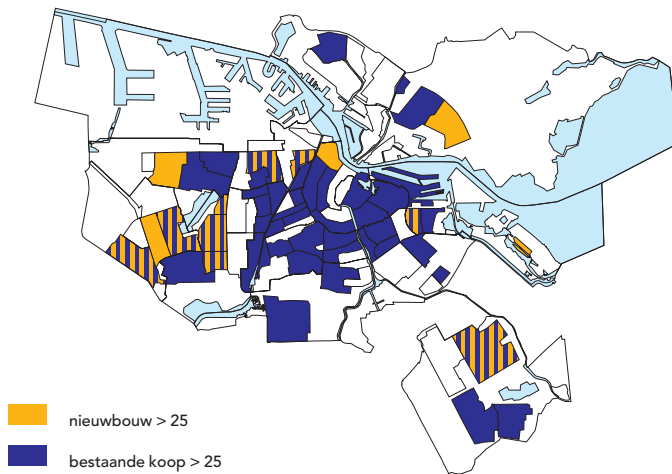


N.B. In 2004 zijn 1.902 corporatiewoningen verkocht.

Figuur 2: Aantal verkochte particuliere huurwoningen en corporatiewoningen naar buurtcombinatie in 2003



Figuur 3: Aantal verkochte bestaande koopwoningen en nieuwboukoopwoningen naar buurtcombinatie in 2003



corporatiewoningen. Alles bij elkaar, samen met verkoop van enkele duizenden bestaande koopwoningen en de toegevoegde nieuwbouw, komen er jaarlijks inmiddels meer dan 6.000 woningen op de koopmarkt (figuur 1). Het aantal transacties op de markt van bestaande woningen groeit jaarlijks. Bedroeg het aantal transacties in 2002 nog 4.568, in 2003 zijn 5.415 bestaande woningen verkocht, een toename van 15,6%.

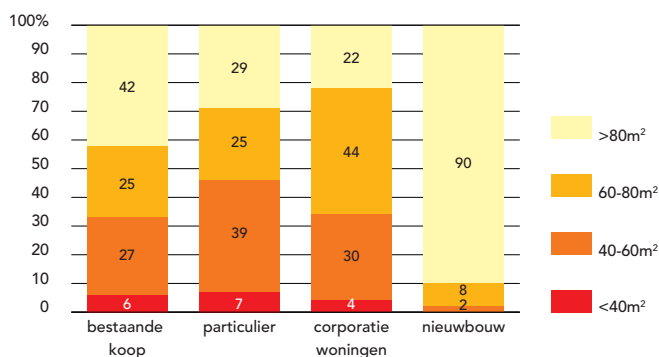
Ruimtelijke verdeling verkoop volgens historische zones

De stadsdelen Amsterdam-Centrum en Amsterdam Oud Zuid hebben beiden een grote woningvoorraad, waardoor het niet vreemd is dat juist daar de meeste verkopen plaatsvinden. Het verkooppatroon uit de vier segmenten houdt verband met de verdeling van de bestaande voorraad over de stadsdelen. In het centrum en de negentiende eeuwse buurten zijn veel particuliere huurwoningen te vinden terwijl in de tuindorpen en de naoorlogse tuinsteden juist het aandeel corporatiewoningen op de totale voorraad groter is (figuur 2). Nieuwbouw van koopwoningen vindt vooral plaats aan de rand van de stad waar nog uitbreidingsmogelijkheden zijn. Verder in de bestaande stad als vervanging van sloop, momenteel met name door stedelijke vernieuwing, en tevens op plaatsen waar vroeger bedrijven-terreinen waren (figuur 3).

Kenmerken van verkochte woningen functioneel voor wooncarrières

Het aandeel grote woningen op de koopmarkt is voornamelijk afkomstig van de nieuwbouw. Daarnaast zijn de woningen uit de bestaande koopwoningenmarkt groot omdat ze vaak na 1980 gebouwd zijn. De verkochte woningen uit de particuliere huursector zijn enerzijds vaak groot en anderzijds juist vaak klein, typerend voor de oudere woningvoorraad. Bij de verkochte woningen uit de corporatiesector is de oppervlakteklasse van 60-80 m² sterk vertegenwoordigd (figuur 4).

Figuur 4: Verkochte woningen naar woonoppervlakte in procenten (2003)

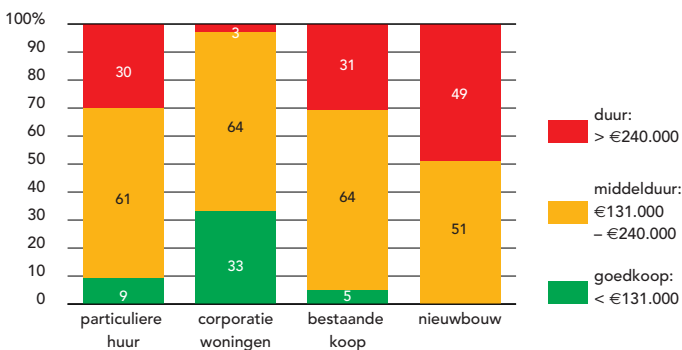


Gegeven deze verschillen tussen de koopmarktsegmenten valt het op dat er niet evenredig uit de voorraad van het eigen segment is verkocht. Bij de verkopen uit de bestaande voorraad koopwoningen zijn het vaker de kleine woningen die op de markt verschijnen ten opzichte van het eigen segment. Hier komen met name de kleine starterswoningen regelmatig vrij en blijven de grotere woningen bewoond. Terwijl bij de verkopen uit de huursector, eveneens ten opzichte van het eigen segment, de grotere woningen met een hogere kwaliteit relatief meer de markt bereiken. Dat heeft er bij de particuliere huurwoningen mee te maken dat aanvankelijk vooral de woningen boven de huursubsidiegrens gesplitst en verkocht werden. Deze duurdere woningen hebben meestal een groter oppervlak en een hogere kwaliteit. Nieuwbouw draagt bij aan differentiatie van het bestaande aanbod door toevoeging van vooral grote woningen. De nieuwboukoopwoningenmarkt is bij uitstek geen startersmarkt. Het is een markt van doorstromers die gericht zijn op het boeken van vooruitgang op de woningmarkt.

Verkoop van huurwoningen vergroot de betaalbaarheid van de koopmarkt

Een indeling van de verkochte koopwoningen in prijsklassen geeft een indicatie van de toegankelijkheid van de koopmarkt voor de verschillende inkomensgroepen [1]. Voor lage middeninkomens zijn alleen goedkope koopwoningen bereikbaar. Voor hoge middeninkomens zijn zowel de goedkope als de middeldure koopwoningen betaalbaar en voor de groep met een hoog inkomen zijn in potentie alle koopwoningen toegankelijk. Van alle verkochte woningen in Amsterdam in 2003 was 6% betaalbaar voor lage middeninkomens en circa tweederde van de koopwoningen voor hoge middeninkomens (66%).

Figuur 5: Prijsklasse verkochte woningen in procenten (2003)



De verkoop van corporatiewoningen verbreedt de toegankelijkheid van de koopmarkt. Maar liefst één derde is betaalbaar voor de lage middeninkomens (figuur 5). Daartegenover zijn nieuwbouwkoopwoningen niet of nauwelijks betaalbaar voor lage middeninkomens. Met name als gevolg van het grote woonoppervlak vallen nieuwe koopwoningen in het middeldure en dure segment. Voor starters die nog weinig vermogen hebben kunnen opbouwen is de nieuwbouwkoopmarkt nauwelijks toegankelijk. Voor de betaalbaarheid van verkochte particuliere huurwoningen en bestaande koopwoningen is de locatie van de woning een belangrijke factor. Veel van deze woningen zijn verkocht in de vooroorlogse stadsdelen. Daar komt de gewildheid van de buurten nabij het centrum tot uitdrukking in een hoge prijs per vierkante meter. Door het relatief kleine woonoppervlak van deze woningen is een groot deel nog betaalbaar voor de middeninkomens.

[1] De inkomensgroepen zijn primaire doelgroep, middeninkomens en hoge inkomens. De bovengrens van de primaire doelgroep valt samen met de inkomensgrens voor de huursubsidieregeling. Middeninkomens zijn alle inkomens tussen de primaire doelgroep en 2 keer modaal. Binnen deze inkomensgroep wordt onderscheid gemaakt naar lage middeninkomens (tot de ziekenfondsgrens) en hoge middeninkomens. Hoge inkomens zijn inkomens vanaf 2 keer modaal.

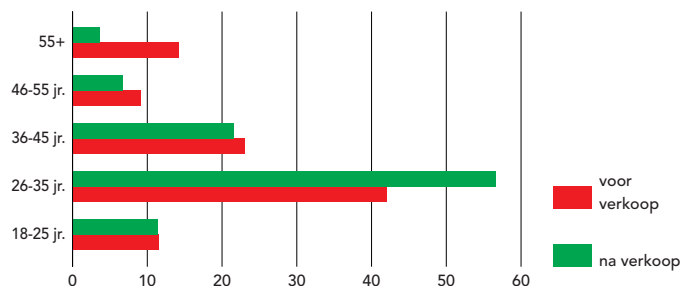
Groeiende koopmarkt leidt tot verjonging en toename van stellen en gezinnen

Door de verkoop van huurwoningen (corporatiewoningen en particuliere huurwoningen) verandert het bewonersprofiel. Er treedt verjonging op. Bij de vorige bewoners is de gemiddelde leeftijd van de hoofdbewoner bijna 47 jaar, bij de nieuwe bewoners 34 jaar. Het aandeel alleenwonenden neemt af ten gunste van het aandeel gezinnen en vooral stellen zonder kinderen. Er is een overgang van gezinnen die 'uit de kinderen zijn', naar partners die eventueel nog kinderen gaan krijgen. Er wordt vooral gekocht in de leeftijdscategorie van 26-35 jaar (figuur 6). Bij de koop van corporatiewoningen zijn jongeren (tot 25 jaar) een belangrijke kopersgroep. Dit is opmerkelijk omdat jongeren als huurders bij een corporatie slecht zijn vertegenwoordigd door hun geringe woonduur.

Bij de verkoop van particuliere huurwoningen is de leeftijdsgroep rond de 30 jaar sterk vertegenwoordigd en bij nieuwbouw is de groep ouder dan 35 jaar oververtegenwoordigd. Dit beeld stemt overeen met de groei van het inkomen bij het ouder worden.

De afname van het aandeel alleenwonenden als gevolg van verkoop, heeft een gunstig effect op het gebruik van de woningvoorraad. Het kopen van een woning beweegt apart wonende partners ertoe hun kapitaal en huishoudens samen te voegen. Het gevolg hiervan is, dat er meer huurwoningen vrijkomen.

Figuur 6: Verdeling naar leeftijdsgroepen voor en na de verkoop van huurwoningen

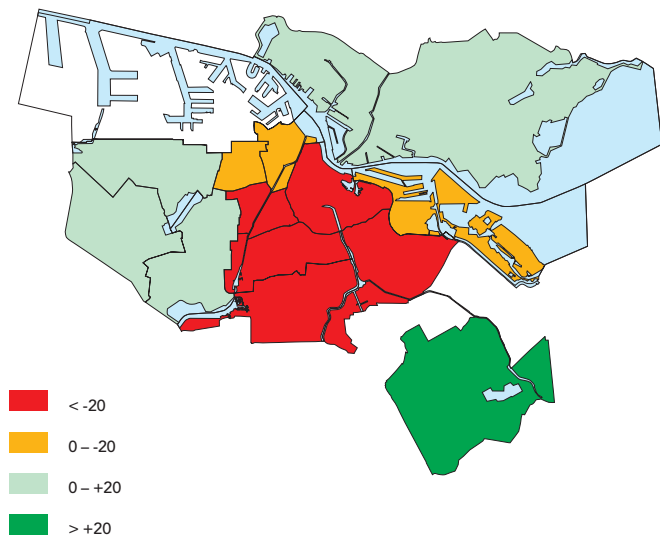


De geografische spreiding van etnische groepen bevestigt het huidige woonpatroon

Nederlanders en westerse buitenlanders lijken op elkaar wat betreft hun koopgedrag. Zij zijn sterk aanwezig als kopers van woningen binnen de ring (Rijksweg A10), over het algemeen waren dit particuliere huurwoningen. Bij verkochte corporatiewoningen en nieuwbouwkoopwoningen is het aandeel etnische minderheden onder kopers groter. De etnische minderheden zijn dan ook meer dan gemiddeld woonachtig in de stadsdelen waar veel nieuwe koopwoningen zijn gebouwd en waar veel corporatiebezit verkocht wordt. Dat leidt ertoe dat het algemeen Amsterdamse patroon dat etnische minderheden na verkoop minder

aanwezig zijn dan voor verkoop, zich niet voordoet in de stadsdelen die de naoorlogse woningvoorraad vertegenwoordigen. In Amsterdam-Noord, Geuzenveld-Slotermeer, Osdorp, Slotervaart en met name Zuidoost is het aantal huishoudens van etnische minderheden juist toegenomen na verkoop (figuur 7).

Figuur 7: Vergelijking van het aantal huishoudens van etnische minderheidsgroepen voor en na verkoop van huurwoningen per stadsdeel (2002-2003)

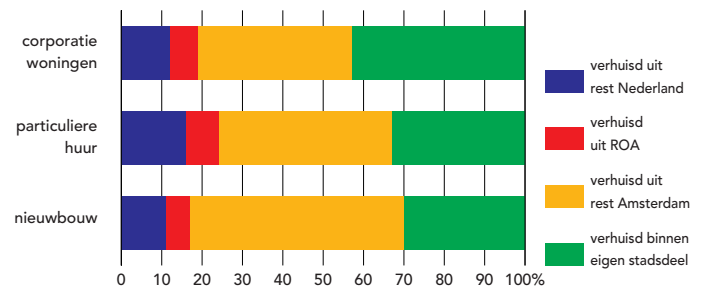


Amsterdammers profiteren zelf het meest van de koopmarkt

Een derde van de vertrekkers uit verkochte huurwoningen komt buiten Amsterdam terecht. Daartegenover krijgt minder dan een kwart van de verkochte woningen een bewoner van buiten Amsterdam. De verkoop van huurwoningen in Amsterdam biedt dus vooral haar eigen inwoners de mogelijkheid voor het maken van een wooncarrière. Ook als de huurwoning na verkoop wordt betrokken door de zittende bewoner is dit een wezenlijke stap in de wooncarrière. Het biedt de koper namelijk de mogelijkheid om te profiteren van waardevermeerdering in de vastgoedmarkt en deze kapitaalopbouw in te zetten bij een volgende koopwoning. Nieuwbouw is overigens nog meer dan verkoop uit voorraad bestemd voor Amsterdammers (83%) (figuur 8).

De gewildheid van de koopwoningen onder Amsterdammers kan worden gezien als een signaal dat Amsterdammers de mogelijkheden voor het maken van lokale wooncarrière graag benutten. Bijna een derde van de kopers verhuist zelfs binnen het eigen stadsdeel. Vooral in de stadsdelen Zuidoost en Amsterdam-Noord is het aandeel kopers afkomstig uit het eigen stadsdeel opvallend hoog (67% en 55%).

Figuur 8: Herkomst kopers verkochte woningen in procenten 2002-2003.



NB. Verhuist binnen eigen stadsdeel is inclusief verkoop aan 'zittende' huurders.

Hoofdconclusie: Verkoop huurwoningen is positief voor wooncarrières

De verkoop uit verschillende koopmarktsegmenten draagt bij aan de mogelijkheden voor uiteenlopende huishoudens om een wooncarrière in Amsterdam te maken. Wat betreft woninggrootte, prijsklasse en ligging in de stad neemt de differentiatie van de koopmarkt namelijk toe. De kopers van verkochte particuliere huurwoningen zijn voornamelijk de jonge stellen rond de 30 jaar zonder kinderen. Zij staan aan het begin van hun wooncarrière en voor hen bieden de verkochte particuliere huurwoningen een mogelijkheid om de koopmarkt binnen te treden in de voor hen aantrekkelijke, vooroorlogse woonmilieus. Deze kopers komen iets vaker dan in de andere segmenten van buiten Amsterdam en het aandeel westerse buitenlanders onder deze kopers is ook groter. De verkochte corporatiewoningen bieden door hun relatief lage prijs vooral aan gezinnen van etnische minderheidsgroepen en jonge starters (onder de 25 jaar) toegang tot de koopmarkt. In vergelijking met verkochte particuliere huurwoningen kopen de bewoners van een corporatiewoning vaker hun 'eigen' woning. De nieuwbouwkopmarkt is bij uitstek een markt voor doorstromers en biedt vooral aan Amsterdammers de kans om een wooncarrière binnen Amsterdam voort te zetten. In vergelijking met de verkochte huurwoningen zijn het vaker stellen met kinderen die een nieuwbouwwoning kopen en ligt de leeftijd van de kopers hoger. Dit past bij de groei van het inkomen met het ouder worden.

Colofon
 Gemeente Amsterdam, Dienst Wonen
 Afdeling Stedelijke Vernieuwing en Woonbeleid
 Postbus 1900, 1000 BX Amsterdam
www.wonen.amsterdam.nl

Auteurs: drs. Rozemarijn de Heer en dr. Kees Dignum
 Informatie: r.deheer@wonen.amsterdam.nl
 Telefoon: 020 552 7505

De informatie in deze fact sheet is afkomstig uit het onderzoeksrapport *Amsterdamse koopwoningen voor gevarieerde markt*, uitgevoerd door de Dienst Wonen in opdracht van het Amsterdams VolkshuisvestingsOverleg (AVO). De onderzoeksgegevens zijn afkomstig van de dienst Onderzoek en Statistiek. Het rapport en de fact sheet zijn te downloaden op www.amsterdam.wonen.nl