



Gemeente Amsterdam

Dienst Wonen

Afdeling

Stedelijke Vernieuwing en Woonbeleid

Amsterdamse koopwoningen voor gevarieerde markt

**Onderzoek naar verkochte woningen en hun kopers
2002 en 2003**

Gemeente Amsterdam

Dienst Wonen

Amsterdamse koopwoningen voor gevarieerde markt

Colofon

Uitgave Dienst Wonen
Datum September 2005
Plaats Amsterdam
Auteurs Rozemarijn de Heer & Kees Dignum
Begeleidings- Marjolein Groen (Zuideramstel), Jeroen van der Veer (Amsterdamse Federatie van
groep Woningcorporaties), Jolanda Pothoven (Oost/Watergraafsmeer) en Rachèl van Rooijen
en Margriet Koomen (Huurdersvereniging Amsterdam).
In opdracht van Het Amsterdams VolkshuisvestingsOverleg (AVO)

Informatie Rozemarijn de Heer
Beleidsadviseur

Dienst Wonen
Jodenbreestraat 25
Postbus 1900
1000 BX Amsterdam

Telefoon 020 552 7505
Fax 020 552 7266
E-mail r.deheer@wonen.amsterdam.nl

www.wonen.amsterdam.nl

Voorwoord

Het Amsterdams VolkshuisvestingsOverleg (AVO) heeft de Dienst Wonen verzocht om de ontwikkelingen op de koopwoningenmarkt in kaart te brengen. Recente rapportages over de Amsterdamse woningmarkt besteden vaak slechts kort aandacht aan de koopwoningmarkt of over een onderdeel ervan. Voorbeelden zijn het onderzoek Wonen in Amsterdam (WIA) en de rapportages over het splitsingsbeleid en over het Convenant verkoop sociale huurwoningen.

Aanleiding voor de vraag naar een uitgebreidere rapportage over ontwikkelingen op de Amsterdamse koopwoningenmarkt was de discussie op verschillende niveaus (maar vooral bij stadsdelen) over nut, noodzaak en wenselijkheid van de verkoop van huurwoningen. Centraal in deze discussie staat de vraag voor wie dit nu eigenlijk gebeurt. Profiteren buurtbewoners of Amsterdammers er ook zelf van? Kunnen die het eigenlijk wel betalen? Leidt een toename van het aantal koopwoningen tot doorstroming? Met andere woorden, biedt de koopmarkt mogelijkheden voor Amsterdammers om wooncarrière in buurt of stad te maken of trekt dit marktsegment vooral mensen van buiten de stad aan? Objectieve informatie over de verkochte huurwoningen en de nieuwboukoopwoningen - wie er zijn gaan wonen en welke groepen er theoretisch (gezien de prijs en kenmerken van de woning) zouden kunnen gaan wonen? - is voor een zuivere discussie onontbeerlijk. Immers, bij gebrek aan betrouwbare informatie is de kans groot dat deze discussie gevoerd wordt op basis van mythes (zowel bij voor- als bij tegenstanders van de verkoop van huurwoningen).

Vanuit het AVO is voor dit onderzoek is een begeleidingsgroep ingesteld, bestaande uit Marjolein Groen (Zuideramstel), Jeroen van der Veer (Amsterdamse Federatie van Woningcorporaties), Jolanda Pothoven (Oost/Watergraafsmeer) en Rachèl van Rooijen (Huurdersvereniging Amsterdam).

Bovendien zijn voor dit rapport Peter Jansen en Jeroen Tieman werkzaam bij het OGA, Didi van den Elsaker directeur Makelaarsvereniging Amsterdam en Gerard W. Bakker NVM makelaar geconsulteerd.

Samenvatting

De Amsterdamse woningmarkt verandert. Amsterdam is traditioneel een stad van huurwoningen. Nu neemt het aandeel eigen woningbezit jaarlijks met één procent toe. Met de bouw en verkoop van nieuwe koopwoningen, de verkoop van corporatiewoningen en particuliere huurwoningen en de verkoop van enkele duizenden bestaande koopwoningen komen er jaarlijks inmiddels meer dan 6.000 woningen op de koopmarkt. Bedroeg het aandeel koopwoningen zo'n tien jaar geleden nog 10% van de woningvoorraad, inmiddels is het aandeel gestegen tot meer dan 20%. Met de groei van de voorraad koopwoningen wil de gemeente Amsterdam het aanbod op de woningmarkt gevarieerder maken en de woningmarkt daarmee beter aan laten sluiten op de vraag.

Om inzicht te krijgen in de groeiende koopmarkt heeft de Dienst Wonen in opdracht van het Amsterdams VolkshuisvestingsOverleg (AVO) een onderzoek uitgevoerd naar verkochte woningen in de verschillende segmenten en hun kopers in de periode 2002 en 2003. Het aanbod op de koopmarkt wordt in dit onderzoek vergeleken met het kopersprofiel (vraag), waardoor het mogelijk is geworden om te bezien of de groeiende koopmarkt gevarieerder wordt.

De Dienst Onderzoek en Statistiek (O+S) heeft ten behoeve van dit onderzoek gegevens van de Basisregistratie Vastgoed Amsterdam gekoppeld aan Kadastergegevens. Door deze koppeling is het mogelijk geweest om het kopersprofiel te analyseren naar kenmerken van de verkochte woningen in de verschillende segmenten, waardoor een echte marktbeschrijving mogelijk is geworden. Als enige nadeel heeft het werken met Kadastergegevens dat deze bron fouten bevat in de verkoopprijzen. Deze fouten zijn echter gelijkmatig over het bestand verdeeld, waardoor geen vertekeningen ontstaan in de analyse van verschillen binnen de koopmarkt en in de analyse van ontwikkelingen.

De meest in het oog springende bevindingen zijn:

- 1) Juist de verkoop uit verschillende segmenten draagt bij aan de mogelijkheden voor uiteenlopende huishoudens om een wooncarrière in Amsterdam te maken, vanwege de unieke kenmerken van elk segment.
- 2) Amsterdammers profiteren zelf het meest van de koopwoningenmarkt.
- 3) Met de verkoop van huurwoningen (corporatiewoningen en particuliere huurwoningen) treedt verjonging op en neemt het aandeel alleenwonenden af ten gunste van het aandeel stellen met en zonder kinderen.
- 4) De geografische spreiding van etnische groepen in de koopwoningenmarkt bevestigt het huidig woonpatroon.

Ad 1) Juist de verkoop uit verschillende segmenten draagt bij aan de mogelijkheden voor uiteenlopende huishoudens om een wooncarrière in Amsterdam te maken, vanwege de unieke kenmerken van elk segment.

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 dertig 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 de huurwoning waar ze al woonden.

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.

Ad 2) Amsterdammers profiteren zelf het meest van 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 betekent dit voor de koper een stap in zijn of haar wooncarrière. Immers het biedt de koper de mogelijkheid om te profiteren van waardevermeerdering in de vastgoedmarkt en deze kapitaalopbouw in te zetten bij een volgende aankoop op de koopmarkt. Nieuwbouw is overigens nog meer dan verkoop uit voorraad bestemd voor Amsterdammers (83%). Ongeveer een kwart 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%).

Ad 3) Met de verkoop van huurwoningen (corporatiewoningen en particuliere huurwoningen) treedt verjonging op en neemt het aandeel alleenwonenden af ten gunste van het aandeel stellen met en zonder kinderen.

Dit heeft te maken met het verschillende profiel van de oude bewoners ten opzichte van de nieuwe bewoners. Het verschil is vooral te merken bij stellen zonder kinderen (partners). Bij de vorige bewoners is de gemiddelde leeftijd van de hoofdbewoner bijna 47 jaar, bij de nieuwe bewoner 34 jaar. Dat typeert het faseverschil van gezinnen die 'uit de kinderen zijn' en partners die eventueel nog kinderen gaan krijgen.

Er wordt vooral gekocht in de leeftijdscategorie van 26-35 jaar. Bij de koop van corporatiewoningen zijn jongeren (tot 25 jaar) een belangrijke kopersgroep. Bij de verkoop van particuliere huurwoningen is de leeftijdsgroep rond de dertig 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 vrij komen en dat er zodoende efficiënter gebruik gemaakt wordt van de woningvoorraad.

Ad 4) De geografische spreiding van etnische groepen in de koopwoningenmarkt bevestigt het huidig woonpatroon.

Nederlanders en westerse buitenlanders lijken op elkaar wat betreft hun koopgedrag. Zij kochten vooral woningen binnen de ring (Rijksweg A10), over het algemeen waren dit particuliere huurwoningen. Het aandeel etnische minderheden onder kopers is groter bij verkochte corporatiewoningen en nieuwboukoopwoningen. Het heeft ermee te maken dat etnische minderheden meer dan gemiddeld woonachtig zijn in de stadsdelen waar veel nieuwe koopwoningen zijn gebouwd en corporatiebezit aanwezig is en ook verkocht wordt. Dat leidt ertoe dat het algemene patroon dat etnische minderheden na verkoop minder aanwezig zijn dan voor verkoop, zich niet voordoet in de stadsdelen die de naoorlogse woningvoorraad vertegenwoordigen. In deze stadsdelen is het aantal huishoudens van etnische minderheden toegenomen na verkoop.

Verkoop uit de verschillende segmenten functioneel

Een van de belangrijkste bevindingen is dat juist de verkoop uit de verschillende segmenten functioneel is. Ieder segment bedient door haar unieke aanbod verschillende klantengroepen. Vandaar de belangrijkste kenmerken van de verschillende segmenten op een rij voor de:

- 1) bestaande koopwoningen
- 2) verkochte particuliere huurwoningen
- 3) verkochte corporatiewoningen
- 4) nieuwboukoopwoningen

Ad 1) Bestaande koopwoningen

Er is een groei van het aantal transacties op de bestaande koopmarkt. Niet verwonderlijk want het aanbod aan koopwoningen neemt steeds meer toe. De mutatiegraad ligt hoger dan van particuliere huurwoningen en het toenemende aanbod aan bestaande koopwoningen draagt daarmee bij aan de toegankelijkheid van de woningmarkt.

De transacties vinden dan ook vooral plaats in de stadsdelen waar het aanbod aan koopwoningen groot is, waaronder Amsterdam Oud Zuid en Amsterdam-Centrum.

Het zijn uit het aanbod vaker de kleinere woningen die worden verkocht, aangezien de mutatiegraad hoger ligt van deze veelal starterswoningen. De verkochte bestaande koopwoningen zijn vaak afkomstig uit de jongste bouwperiode, aangezien pas recent veel koopwoningen zijn gebouwd. Ruim tweederde van deze woningen zijn betaalbaar voor middeninkomens.

Ad 2) Verkochte particuliere huurwoningen

Er worden gemiddeld per jaar zo'n 2.000 particuliere huurwoningen aan de koopmarkt toegevoegd. Het aanbod van verkochte particuliere huurwoningen komt voornamelijk uit de vooroorlogse stadsdelen waar het aandeel aan particuliere huurwoningen in de woningvoorraad groot is. De meeste verkochte particuliere huurwoningen dateren van voor 1921. Uit het aanbod van particuliere huurwoningen worden over het algemeen de grotere woningen verkocht met een hogere kwaliteit. Echter, in vergelijking met het totale aanbod aan koopwoningen hebben de verkochte particuliere huurwoningen gemiddeld het kleinste woonoppervlak.

Door de locatie van de verkochte particuliere woningen en de geringe grootte zijn het vooral stellen zonder kinderen en eenpersoonshuishoudens, die op deze woningen afkomen. Gezien de relatief hoge prijs per vierkante meter die voor de verkochte particuliere huurwoningen wordt betaald, zijn het gewilde woningen.

Ad 3) Verkochte corporatiewoningen

De verkoop van corporatiewoningen is inmiddels goed op gang gekomen. Werden er in 2002 nog maar 434 corporatiewoningen verkocht, in 2003 is dit aantal al naar 1.068 gestegen¹. Het zijn vooral de stadsdelen Zuidoost en Amsterdam-Noord die aan deze groei bijdragen. Corporaties verkopen vooral in stadsdelen waar ze veel bezit hebben en niet in de stadsdelen met de sterkste woningmarktpositie. Zodoende leveren corporaties een bijdrage aan de differentiatie van de woningvoorraad in de betreffende stadsdelen. Het accent ligt bij de verkoop op woningen met een woonoppervlak tussen de 60 en 80 m² en de bouwperiode 1971-1985 overheerst. De verkoop van corporatiewoningen maakt de toegang voor de lage middeninkomens tot de koopmarkt mogelijk. De gemiddelde verkoopprijs van de verkochte corporatiewoningen ligt verreweg het laagst. De toegenomen verkoop van deze goedkope woningen zorgde ervoor dat de gemiddelde verkoopprijs van alle Amsterdamse koopwoningen stabiliseerde.

In de verkochte corporatiewoningen komen relatief veel gezinnen terecht, dit zijn zowel stellen met kinderen als eenoudergezinnen. Daarnaast komen veel jonge starters op de betaalbare woningen af. Meer dan toen de corporatiewoningen nog werden verhuurd, want veel jongeren kwamen door hun kort opgebouwde woonduur nog niet aan de beurt. In vergelijking met verkochte particuliere huurwoningen, hebben iets meer etnische minderheden een corporatiewoning gekocht. Dat correspondeert met het hogere aandeel etnische minderheden in de stadsdelen waar veel corporatiewoningen worden verkocht.

Ad 4) Nieuwbouwkoopwoningen

Steeds meer nieuwe koopwoningen worden de laatste jaren in aanbouw genomen. Met name in Zeeburg en Parkstad komt de oplevering van nieuwbouwkoopwoningen op gang. Het aanbod aan nieuwbouwkoopwoningen verschilt duidelijk ten opzichte van het aanbod aan verkochte huurwoningen. Het belangrijkste verschil is het grote woonoppervlak van nieuwbouwkoopwoningen. Hiermee leveren de nieuwe woningen een belangrijke bijdrage aan het vergroten van het aandeel woningen met een woonoppervlak groter dan 80 m². Het grote woonoppervlak heeft effect op de verkoopprijs: de nieuwbouwwoningen zijn het duurst en minst betaalbaar voor middeninkomens van alle koopwoningen. Voor starters die nog weinig vermogen hebben kunnen opbouwen, zal de nieuwbouwkoopwoningmarkt nauwelijks bereikbaar zijn. Deze woningen worden dan ook vooral gekocht door doorstromers van 36 jaar en ouder. Dit beeld stemt overeen met de groei van het inkomen bij het ouder worden. Bovendien zijn gezinnen onder de kopers van nieuwbouw oververtegenwoordigd.

Amsterdam is voor nieuwbouwkoopwoningen de belangrijkste afzetmarkt, nog meer dan voor verkoop uit de voorraad. Van de kopers is maar liefst 83% afkomstig uit Amsterdam. De gewildheid van de nieuwbouw onder Amsterdammers kan gezien worden als een signaal dat Amsterdammers de mogelijkheden voor het maken van lokale wooncarrière graag benutten.

¹ In 2004 heeft de groei zich nog verder doorgezet: toen zijn er 1.902 corporatiewoningen verkocht.

Inhoud

Voorwoord	1
Samenvatting	3
1 Inleiding: onderzoeksverantwoording	9
1.1 Opdracht	9
1.2 Gebruikte bestanden en publicaties	10
1.3 Verkoopprijsgegevens uit het Kadaster	10
1.4 Leeswijzer	11
2 Aanbod	13
2.1 Ontwikkeling van de koopwoningenmarkt	13
2.2 Aanbod van koopwoningen naar segment	14
2.3 Samenvatting	18
3 Differentiatie van het aanbod	19
3.1 Woonoppervlak	19
3.2 Bouwjaar	21
3.3 Type woning: eengezinswoningen en appartementen	23
3.4 Samenvatting	25
4 Verkoopprijs	27
4.1 Toelichting op de gehanteerde prijsindeling	27
4.2 Verkoopprijs Amsterdam	28
4.3 Verkoopprijs naar segment	33
4.4 Samenvatting	36
5 Kopers	37
5.1 Kenmerken kopers en voormalige huurders	37
5.2 Verhuisproces: herkomst kopers en bestemming voormalige huurders	41
5.3 Profiel van vestigers en vertrekkers	44
5.4 Samenvatting	46
Bijlage 1: Tabellen hoofdstuk 2	49
Bijlage 2: Tabellen hoofdstuk 3	50
Bijlage 3: Tabellen hoofdstuk 4	51
Bijlage 4: Tabellen hoofdstuk 5	53

1 Inleiding: onderzoeksverantwoording

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 neemt het aandeel eigen woningbezit jaarlijks met één procent toe. 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 het aantal verkopen van particuliere huurwoningen en van corporatiewoningen gegroeid.

Met de groei van de voorraad koopwoningen wil de gemeente Amsterdam het aanbod op de woningmarkt gevarieerder maken en de woningmarkt daarmee beter aan laten sluiten op de vraag.

Om inzicht te krijgen in de groeiende koopmarkt heeft de Dienst Wonen in opdracht van het Amsterdams VolkshuisvestingsOverleg (AVO) een onderzoek uitgevoerd naar verkochte woningen in de verschillende segmenten en hun kopers in de periode 2002 en 2003. De toevoegingen aan de koopmarkt (aanbod) worden in dit onderzoek vergeleken met het kopersprofiel (vraag), waardoor het mogelijk is geworden om te bezien of de groeiende koopmarkt gevarieerder wordt.

1.1 Opdracht

Centraal in dit rapport staat de vraag of de groeiende koopmarkt gevarieerder is geworden.

Om een antwoord te vinden op deze vraag zijn de volgende onderzoeksvragen geformuleerd, waarbij onder koopmarktsegmenten de verschillende verkochte woningen wordt verstaan:

- 1) Aanbod: hoe is de verdeling van koopmarktsegmenten over de stadsdelen?
- 2) Differentiatie van het aanbod: voor welke huishoudens zijn de koopmarktsegmenten in potentie passend?
- 3) Verkoop prijs: voor welke inkomensgroepen zijn de koopmarktsegmenten in potentie betaalbaar?
- 4) Kopers: hoe worden de koopmarktsegmenten verdeeld over etnische groepen, leeftijdsgroepen en huishoudenstypen?

De bovenstaande onderzoeksvragen worden telkens uitgesplitst naar de vier koopmarktsegmenten, waaruit de woningen zijn verkocht:

- bestaande koopmarkt: verkochte bestaande koopwoningen;
- verkochte particuliere huurwoningen;
- verkochte corporatiewoningen (soms wordt in tabellen of figuren korthedshalve de term 'sociaal' gebruikt omdat de corporatiewoningen vaak worden aangeduid met 'sociale sector');
- nieuwbouw: verkochte nieuwbouwkoopwoningen.

1.2 Gebruikte bestanden en publicaties

De Dienst Onderzoek en Statistiek (O+S) heeft ten behoeve van dit onderzoek een drietal bestanden samengesteld met daarin gegevens over verkochte woningen. Deze bestanden zijn:

- Alle verkochte bestaande woningen in 2003.
- Verkochte huurwoningen in 2002 en 2003.
- Verkochte nieuwboukoopwoningen in 2002 en 2003.

Deze bestanden zijn samengesteld aan de hand van de Basisregistratie Vastgoed Amsterdam (BVA), waarin Kadastergegevens verwerkt zijn. Verder is gebruik gemaakt van gegevens uit de concept Woonvisie Amsterdam: Woonbeleid Gemeente Amsterdam tot 2015, van gegevens uit het onderzoek Wonen in Amsterdam 2003 (WIA) van Dienst Wonen en van gegevens uit het Jaarboek 2004 van O+S voor gegevens over de huidige woningvoorraad.

Om voldoende dichtheid te bereiken in het onderzoeksmateriaal is er voor gekozen om als dat mogelijk was gegevens uit de verkoopjaren 2002 en 2003 samen te nemen. Bij de verkochte huurwoningen en de nieuwboukoopwoningen is op deze manier gewerkt. Bij de verkopen in de bestaande koopsector was dat niet mogelijk. Daar is alleen met de gegevens van 2003 gewerkt. De koppeling met de huishoudensgegevens heeft plaatsgevonden met het bestand over 2002 en 2003.

De bestanden van O+S geven geen inzicht in het inkomen van de kopers, waardoor een koppeling tussen de verkoopprijs van de woning en het inkomen van de koper niet mogelijk is.

1.3 Verkoopprijsgegevens uit het Kadaster

Gebruikmaking van de bestanden van O+S heeft als voordeel dat er op adresniveau een koppeling gemaakt kan worden met de bewonersgegevens. We krijgen daarmee inzicht in het profiel van de kopers in de verschillende segmenten en soorten van verkochte woningen. Pas met het analyseren van dit kopersprofiel kan het een echte marktbeschrijving worden. Het bestand van O+S heeft daarnaast als nadeel dat er gewerkt wordt met Kadastergegevens. Deze bron bevat vervuiling voor wat betreft de verkoopprijzen van verkochte woningen, omdat ook woningen in het bestand voorkomen die tussen beleggers onderling worden verkocht en dus niet de verkoop aan particulieren en daarmee de echte consumentenwoningmarkt betreffen. Daarnaast worden er in sommige gevallen meer woningen tegelijk verkocht en is het onduidelijk hoe de totaalprijs over deze woningen moet worden omgerekend. Deze vertekening is niet in elk gebied binnen Amsterdam en ook niet in elk jaar van gelijke orde. Wel worden er door O+S correcties uitgevoerd, zo worden beleggingspanden onder meer uit het bestand verwijderd. Daarnaast worden extreme waarden buiten beschouwing gelaten om de grootste vertekeningen te vermijden. Desondanks zijn niet alle fouten eruit te halen. Dit nadeel leidt ertoe dat de analyse van het prijsniveau op de koopwoningmarkt op basis van het Kadaster tot prijsoverschatting leidt.

Tegenover dit nadeel van de onzuiverheid staan de voordelen dat het Kadaster als bron de totale verzameling van verkochte woningen omvat, dat deze bron gaat over de gerealiseerde koopprijzen en niet over vraagprijzen en dat de gegevens inmiddels over een langere reeks van jaren beschikbaar zijn. Bovendien zijn de fouten gelijkmatig over het be-

stand verdeeld, waardoor geen vertekeningen ontstaan in de analyse van verschillen binnen de koopmarkt en in de analyse van ontwikkelingen.

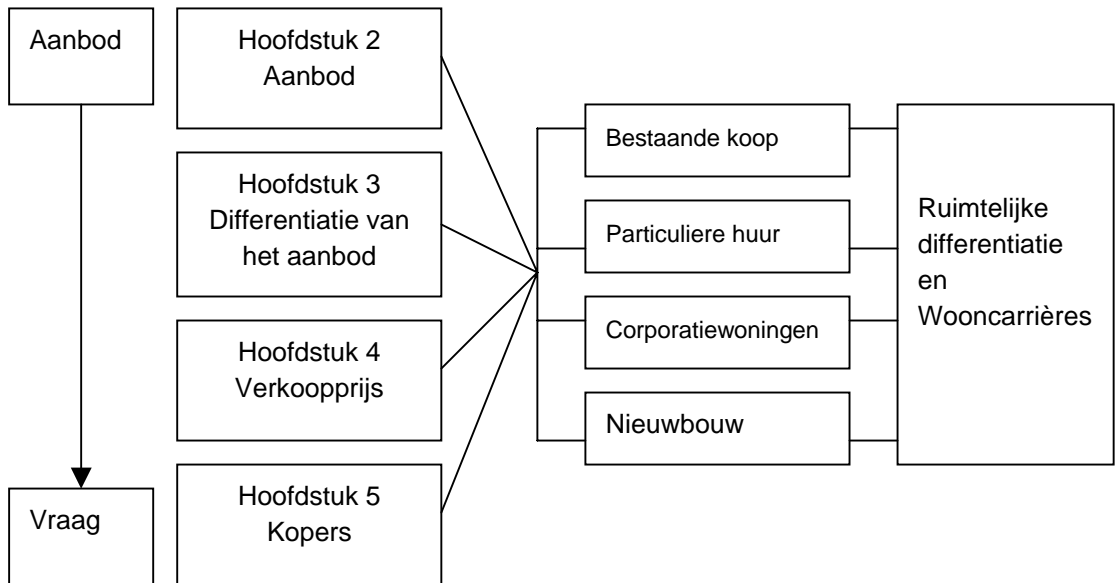
Met deze bespreking van het Kadaster als bron voor koopprijzen wordt duidelijk dat er andere bronnen bestaan die een nauwkeuriger beeld geven van het prijsniveau. De Nederlandse Vereniging van Makelaars presenteert elk kwartaal landelijke gegevens over vraag- en transactieprizen per regio. De regio Amsterdam omvat daar ook diverse buurgemeenten en de gegevens zijn slecht toepasbaar voor onderdelen van de Amsterdamse markt. De sinds vorig jaar door Gerard W. Bakker gemaakte kwartaalrapportages (zoals die uit februari 2005) voldoen in dit opzicht beter. Daarin wordt de prijsontwikkeling van door NVM-makelaars verkochte woningen per stadsdeel weergegeven. De rapportage schiet hier en daar echter door naar het andere uiterste als gegevens voor buurtcombinatie per woningtype worden berekend op basis van slechts een handvol transacties. Daarnaast zijn deze analyses nog maar voor enkele jaren beschikbaar. De rapportage van Gerard W. Bakker biedt van alle bronnen wel de beste vergelijkings-mogelijkheden met de koopprijsgegevens die bij het Ontwikkelingsbedrijf van de gemeente Amsterdam (OGA) worden geanalyseerd. De verschillen tussen de cijfers van Bakker en die van OGA zijn vrijwel geheel toe te schrijven aan de meting van vraagprizen (OGA) ten opzichte van gerealiseerde prijzen (Bakker). Daar zit een vrij constante marge tussen van circa 6%. De analyse van OGA gaat echter over een nog beperkt aantal jaren en bestrijkt net als de cijfers van Bakker niet de volledige koopmarkt maar alleen de woningen die via de makelaar en op de markt worden aangeboden. De onderhands verkochte woningen of de woningen die bijvoorbeeld door corporaties aan zittende huurders worden verkocht komen in deze bestanden niet voor.

Doordat in de recente jaren door de analyses van NVM, Bakker en OGA gegevens over het prijsniveau van de Amsterdamse koopmarkt beschikbaar komen, wordt in de paragrafen in dit rapport die over het prijsniveau gaan hier en daar melding gemaakt van deze bronnen en de prijsniveaus die hier gemeld worden. Dat wordt met name gedaan op plaatsen waar de prijsgegevens van het Kadaster gerelativeerd moeten worden.

1.4 Leeswijzer

In het rapport wordt gaandeweg meer gedetailleerde informatie gepresenteerd. In het volgende hoofdstuk wordt de trend in het aanbod van woningen uit de vier genoemde segmenten beschreven. De groei van de koopsector in de periode 1999-2003 komt hier tot uitdrukking en de ruimtelijke verdeling van de vier segmenten. In hoofdstuk 3 wordt de kwalitatieve differentiatie van het aanbod behandeld: oppervlakte van de woningen, bouwjaar en woningtype verschillen voor de onderscheiden segmenten. Hoofdstuk 4 gaat over de betaalbaarheid van de woningen, gerelateerd aan de eerder beschreven kwaliteitskenmerken en de ligging. Het vijfde hoofdstuk gaat over de kenmerken van de kopers en in het geval van de verkochte huurwoningen, ook van de ex-bewoners. Welke huishoudentypen en leeftijdsgroepen zijn met name actief op de koopmarkt en wat is er in het materiaal af te leiden over de wooncarrières van Amsterdammers? Het rapport begint aldus met de aanbodkant en eindigt met de vraagkant.

Figuur 1.1: Schema leeswijzer



2 Aanbod

De gemeente Amsterdam wil een groei van de voorraad koopwoningen om het aanbod op de woningmarkt gevarieerder te maken en daarmee beter aan te laten sluiten op de vraag. In 2010 moet het aandeel koopwoningen 35% van de voorraad bedragen, een ambitieuze opgave voor een stad waar in 1999 nog slechts 17% van de totale woningvoorraad een koopwoning was. In dit hoofdstuk bekijken we de ontwikkelingen in de omvang van de koopwoningenmarkt. Het aantal transacties en de ruimtelijke differentiatie daarin wordt voor de vier segmenten (bestaande koop, verkochte particuliere huurwoningen, verkochte corporatiewoningen en nieuwbouw) in kaart gebracht.

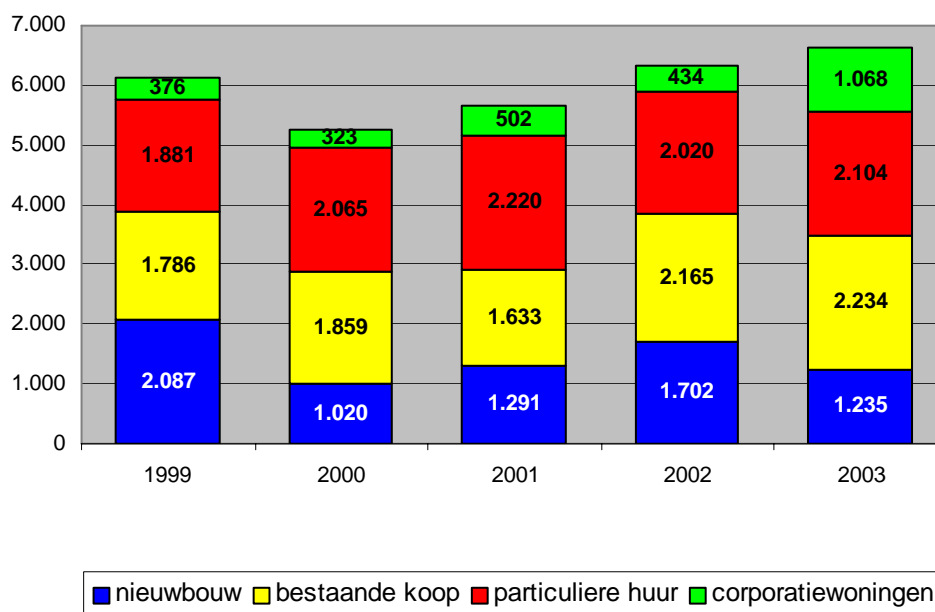
2.1 Ontwikkeling van de koopwoningenmarkt

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.

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, wat een toename van 15,6% betekent (zie figuur 2.1)¹. Alles bij elkaar, samen met verkoop van enkele duizenden bestaande koopwoningen komen er jaarlijks inmiddels meer dan 6.000 woningen op de koopmarkt.

De toename van het aantal en aandeel koopwoningen is vooral te danken aan de verkoop van particuliere huurwoningen en corporatiewoningen.

Figuur 2.1: Aantal verkochte woningen uit vier segmenten 1999-2003



Bron: O+S, Jaarboek AFWC en OGA

¹ Zie ook bijlage 1, tabel b2.2: verkochte woningen vergeleken met de huidige woningvoorraad.

De groei van de koopwoningenmarkt wordt nog beter zichtbaar als deze wordt afgezet tegen het aantal transacties in de totale voorraad. Uit de ontwikkeling van de mutatiegraad¹ is af te lezen dat het sinds 1999 moeilijker is geworden om in Amsterdam een woning te vinden, omdat er minder woningen vrijkomen. De mutatiegraad is in Amsterdam sinds 1970 zelden onder de 15% gedaald, maar in 2000 en 2001 gebeurde dat in twee achtereenvolgende jaren. Ook in 2002 en 2003 vertoonde de Amsterdamse woningmarkt geen opleving. De dynamiek van 15,1% is nog altijd matig in vergelijking met de cijfers van begin jaren negentig (17-19%). Vooral het aantal verhuizingen binnen Amsterdam zelf is de laatste drie jaar extreem laag. In die periode waren er jaarlijks minder dan 70.000 verhuizingen binnen de stad.

Het aantal transacties op de koopwoningenmarkt is daarentegen de afgelopen drie jaar wel toegenomen. De koopwoningenmarkt vertoont meer dynamiek dan de huurmarkt, onder andere omdat een deel van de huurwoningen doorschuift naar de koopmarkt.

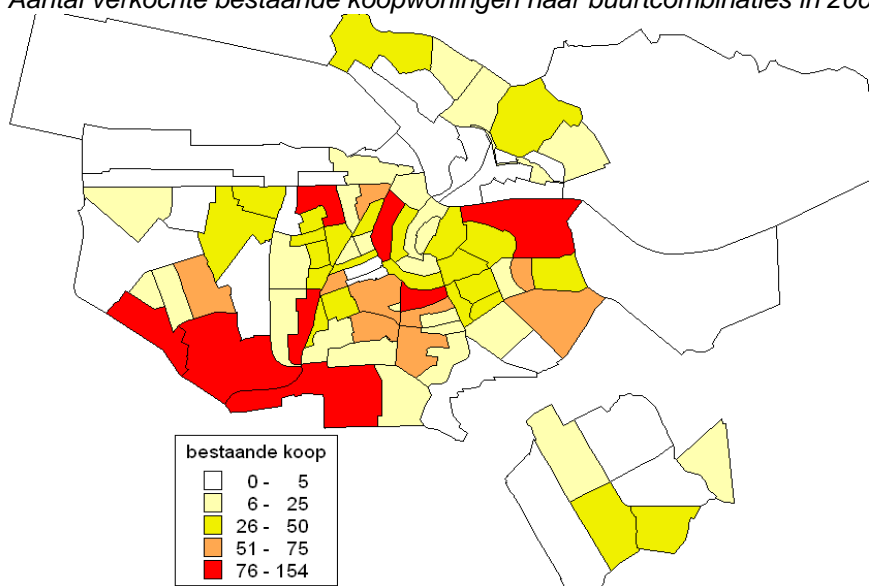
2.2 Aanbod van koopwoningen naar segment

Bestaande markt

In 2003 zijn er 2.243 bestaande koopwoningen verkocht. Dit is 2,8% van de totale voorraad koopwoningen. Ten opzichte van de drie jaren daarvoor (gemiddeld ca 1.760 jaarlijks) is de verkoop van bestaande koop sterk toegenomen in de jaren 2002 en 2003 (gemiddeld 2.200). Die toename draagt niet bij aan groei van de koopsector maar wel aan de groei van het aanbod op de koopmarkt.

Absoluut gezien zijn in de stadsdelen Amsterdam Oud Zuid en Amsterdam-Centrum de meeste bestaande koopwoningen verkocht (figuur 2.2). Dit zijn ook de twee stadsdelen met de grootste voorraad koopwoningen. Relatief gezien zijn er juist in Oud-West en De Baarsjes veel koopwoningen verkocht. Op buurtcombinatieniveau zijn er vooral veel bestaande koopwoningen verkocht in de Jordaan (154 woningen), Middelveldsche Akerpolder (118) en de Hoofddorppleinbuurt (114).

Figuur 2.2: Aantal verkochte bestaande koopwoningen naar buurtcombinaties in 2003



Bron: O+S

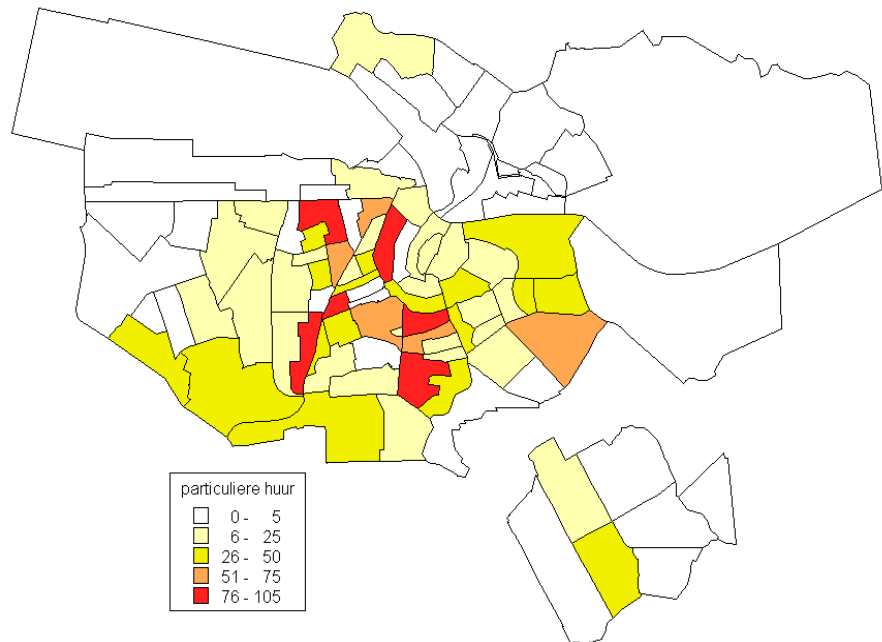
¹ De mutatiegraad is de som van de verhuizingen en migratie gedeeld door de gemiddelde bevolking van een jaar.

Verkochte particuliere huurwoningen

In de Beleidsovereenkomst Wonen 2001-2002 is afgesproken dat voor de beleidsperiode juli 2002 tot juni 2006 in de stadsdelen met een vooroorlogse woningvoorraad maximaal 19.000 particuliere huurwoningen met een huur onder de huursubsidiegrens en gebouwd voor 1940 mogen worden gesplitst ten behoeve van verkoop. In de Huisvestingsverordening 2003 is aangegeven hoe dit aantal over de stadsdelen is verdeeld. Voor de overige particuliere huurwoningen geldt geen maximum voor het aantal te splitsen woningen. In 2003 waren er in totaal circa 20.000 (bron: O+S) particuliere huurwoningen gesplitst. Er wordt verondersteld dat van de 2.104 verkochte particuliere huurwoningen in 2003 ongeveer de helft als gevolg van beleidsafspraken zijn verkocht en de andere helft (ca. 1.000) los daarvan.

Met name in de vooroorlogse delen van de stad zijn veel particuliere huurwoningen verkocht, wat overeenstemt met de spreiding van de particuliere huursector over de stad (figuur 2.3). Stadsdeel Bos en Lommer springt er ten opzichte van andere stadsdelen uit met een hoog aandeel verkochte particuliere huurwoningen. Op buurtcombinatieniveau springen de Jordaan (100 woningen), Hoofddorppleinbuurt (96) en Landlust (88) eruit.

Figuur 2.3: Aantal verkochte particuliere huurwoningen naar buurtcombinatie in 2003



Bron: O+S

Verkochte corporatiewoningen

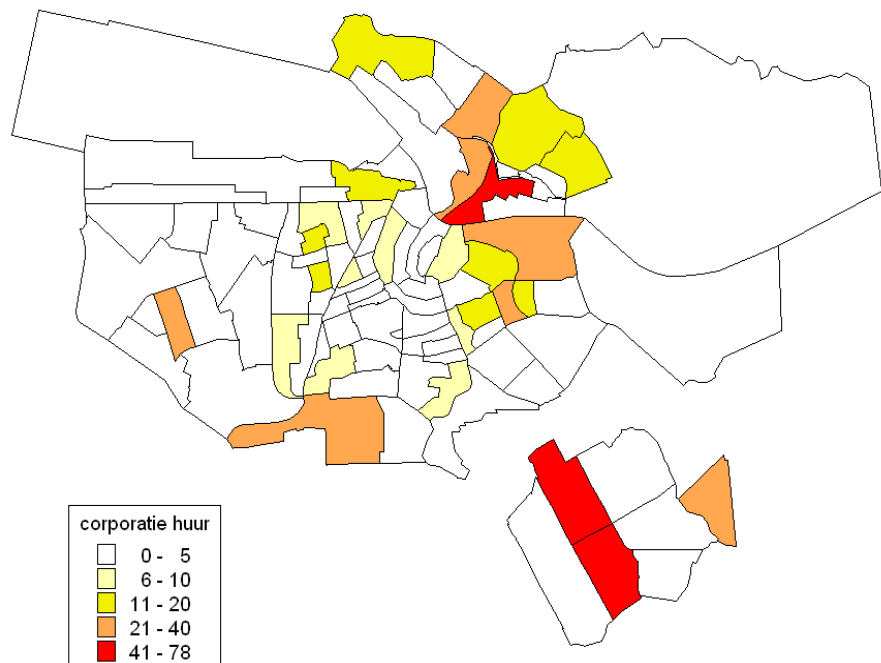
Voor de corporatiesector is het Convenant verkoop sociale huurwoningen 2002-2007 afgesloten ten behoeve van de verkoop van in totaal 28.575 woningen. Het splitsen is niet aan aantallen gebonden, zodat er een veel grotere splitsingsvijver kan ontstaan waaruit verkocht kan worden. Het aantal verkopen is per stadsdeel vastgelegd. Het Convenant is niet expliciet over de periode waarin de woningen verkocht kunnen of moeten worden. Als beginjaar wordt 1998 genomen en er wordt naar gestreefd om in 2010 de verkoopdoelstelling te realiseren. In het Convenant is afgesproken dat corporaties ernaar streven dat de sociale kernvoorraad+ in geen van de stadsdelen daalt onder de 25% van de woningvoorraad en in stadsdeel Amsterdam-Centrum niet onder de 33%.

Het aantal verkopen in de corporatiesector is in 2003 sterk gestegen tot 1.068¹. Ook de splitsingsvijver is fors toegenomen en omvat medio 2004 ruim 20.000 woningen. Corporaties en stadsdelen hebben zich de nieuwe werkwijze bij splitsen en verkopen langzamerhand eigengemaakt. De verwachting is dan ook dat het aantal verkopen van corporatiewoningen fors toeneemt.

In overeenstemming met de sterke vertegenwoordiging van de corporatiesector in naoorlogse woonwijken en de gordel '20-'40 zijn het overwegend de buiten het centrum en negentiende eeuwse gordel gelegen woongebieden waar veel corporatiewoningen verkocht worden. Momenteel springen de stadsdelen Amsterdam-Noord en Zuidoost er uit. Het ruimtelijke patroon van verkopen uit de corporatiesector is daarmee complementair aan de verkopen uit de particuliere huursector die overwegend in de oudere stadsdelen plaatsvinden.

In Amsterdam-Noord zijn relatief veel corporatiewoningen verkocht in IJplein/ Vogelbuurt (52 woningen) en in Zuidoost in Holendrecht/ Reigersbos (78) en Bijlmer Centrum (47). Corporaties hebben vooral in en Zuidoost en delen van het naoorlogse Amsterdam-Noord veel woningen kunnen verkopen omdat de kloof tussen huur en maandlasten voor een koopwoning in deze stadsdelen gering is. De huurprijzen liggen met name door de grote woonoppervlakte van deze woningen relatief hoog, maar de verkoopprijzen op de markt relatief laag. Corporaties verkopen dus vooral in de stadsdelen waar ze veel bezit hebben en niet in de stadsdelen met de sterkste woningmarktpositie.

Figuur 2.4: Aantal verkochte corporatiewoningen naar buurtcombinatie in 2003



Bron: O+S

¹ In 2004 zijn er 1902 corporatiewoningen verkocht (bron: AFWC)

Nieuwbouw

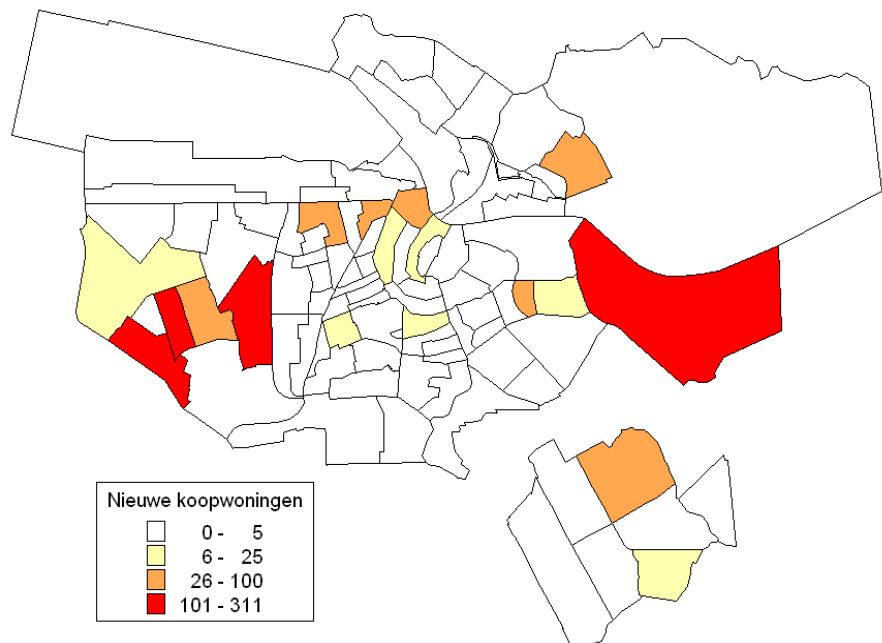
In het programakkoord heeft de gemeente zich ten doel gesteld om 4.000 nieuwbouwwoningen per jaar op te leveren in de verhouding: 30% sociaal, 40% middensegment, 30% vrije sector. In de periode 1999 tot en met 2003 zijn er 11.463 woningen opgeleverd, met name in Zeeburg en de Westelijke Tuinsteden (onder andere De Aker).

De verwachting is dat de opleveringen van nieuwbouwwoningen de komende jaren geleidelijk zullen toenemen. De toename van het aantal woningen waarvan met de bouw is begonnen wijst hier op. Onder andere door de oprichting van het Bureau Woningbouwregie is er de laatste tijd veel energie gestoken in het wegnemen van de belemmeringen en het aanjagen van de productie.

De behoefte aan nieuwe woningen in Amsterdam blijft onveranderd hoog. Deels ter vervanging van te slopen woningen in het kader van de stedelijke vernieuwing, deels vanwege de binnen de stad te realiseren (regionale) uitbreidingsbehoefte.

In 2003 zijn er vooral in Osdorp veel nieuwbouwkooptwoningen opgeleverd: Middelveldsche Akerpolder (311 woningen) en Osdorp-Midden (118). Daarnaast is stadsdeel Zeeburg belangrijk geworden voor de Amsterdamse nieuwbouw met 130 opgeleverde nieuwbouwkooptwoningen op IJburg.

Figuur 2.5: Aantal verkochte nieuwbouwkooptwoningen naar buurtcombinatie in 2003



Bron: O+S

2.3 Samenvatting

Groei van de koopsector en koopmarkt

Amsterdam wil groei van de voorraad koopwoningen om het aanbod op de woningmarkt gevarieerder te maken en daarmee beter aan te laten sluiten op de vraag. De bestaande koopmarkt is de afgelopen jaren gegroeid. Bovendien neemt het aantal transacties op de markt van bestaande woningen jaarlijks toe. De groei is vooral opmerkelijk aangezien de mutatiegraad van de bevolking sinds 1999 laag is en daarna geen groei heeft vertoond. De koopmarkt vertoont meer dynamiek dan de huurmarkt. De toename van het aantal en aandeel koopwoningen is op de eerste plaats te danken aan de verkoop van enkele duizenden particuliere huurwoningen per jaar, daarnaast aan meer dan duizend nieuwbouwoopwoningen en in het laatste jaar ook door de gestegen verkoop van corporatiewoningen. Alles bij elkaar, samen met verkoop van enkele duizenden bestaande koopwoningen komen er jaarlijks inmiddels meer dan 6.000 woningen op de koopmarkt.

Ruimtelijke verdeling verkoop volgens historische zones

De ruimtelijke verdeling van de verkopen in de vier segmenten is te verklaren aan de hand van het al aanwezige aanbod. De stadsdelen Amsterdam-Centrum en Amsterdam Oud Zuid hebben een grote voorraad woningen, dus is het niet vreemd dat daar de meeste verkopen plaatsvinden. 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. Nieuwbouw van koopwoningen vindt met name aan de rand van de stad plaats waar nog uitbreidingsmogelijkheden zijn en in vooroorlogse delen als vervanging van sloop en op plaatsen waar vroeger bedrijventerreinen waren.

3 Differentiatie van het aanbod

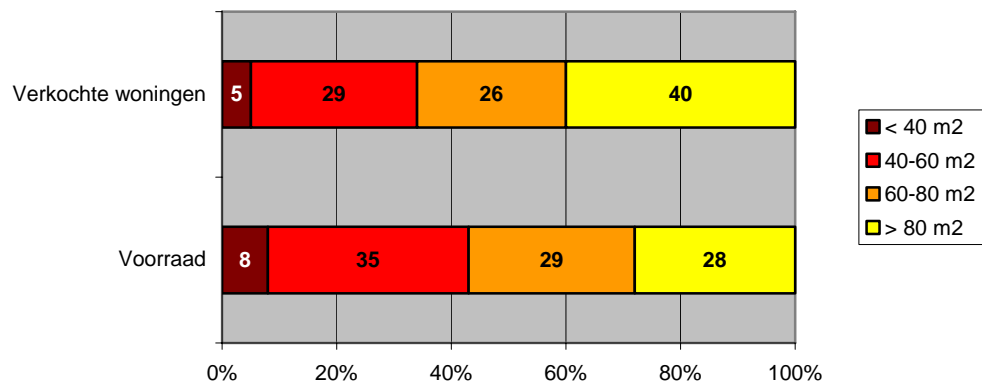
De differentiatie van het aanbod geeft een indicatie voor welke huishoudens de woningen in potentie passend zijn. In dit hoofdstuk wordt gekeken naar de differentiatie van het aanbod van verkochte woningen op een drietal kenmerken: woonoppervlakte, bouwjaar en type woning (eengezins- of meergezinswoning). Er wordt voor ieder kenmerk eerst een korte beschrijving van de situatie voor Amsterdam als geheel gegeven, waarna vervolgens op de vier koopmarktsegmenten apart wordt ingegaan.

3.1 Woonoppervlak

De grootte van de woningen is gemeten in BKO (Binnenwerkse Kernoppervlakte, dat wil zeggen het bruto vloeroppervlak met uitzondering van onder andere gemeenschappelijke ruimten, bergingen en dergelijke). Dit betekent dat de totale oppervlakte van de woningen gemiddeld zo'n 10 à 20 m² groter zijn dan volgens de meting van het BKO.

In dit rapport wordt als hoogste oppervlakteklasse soms groter dan 60 m² gekozen en ook groter dan 80 m² woonoppervlak. Deze grenzen worden in de woonruimtebemiddeling gehanteerd voor het bepalen van voorrang naar gezinsgrootte.

Figuur 3.1: Woonoppervlak verkochte woningen vergeleken met huidige voorraad in procenten (2003)



Bron: O+S & WIA 2003

Ten opzichte van de hele Amsterdamse woningvoorraad worden er veel woningen groter dan 80 m² verkocht (figuur 3.1). Bij de uitsplitsing naar segment blijkt er echter veel verschil te bestaan.¹

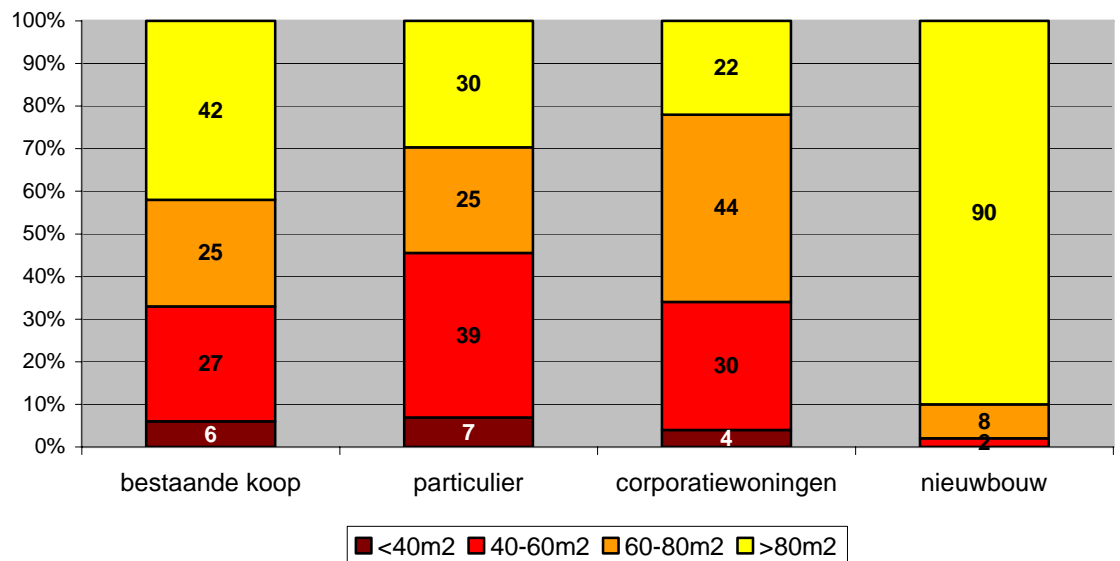
¹ Zie bijlage 2, tabellen b3.1 en b3.2 voor het woonoppervlak van de huidige woningvoorraad in procenten en het woonoppervlak van de verkochte woningen naar stadsdeel in procenten.

Bestaande koop

In vergelijking met alle verkochte woningen hebben de verkochte woningen uit de bestaande koopsector veelal een groot oppervlak. Bijna de helft (42%) van de verkochte bestaande koopwoningen heeft een woonoppervlakte groter dan 80 m² (figuur 3.2). Ten opzichte van de voorraad van bestaande koopwoningen ligt in de verkoop echter een accent op de kleinere woningen. In de voorraad koopwoningen heeft namelijk 54% van alle koopwoningen een woonoppervlak groter dan 80 m². Opvallend in de verkoop van bestaande koopwoningen is het hoge aandeel met een woonoppervlak tussen de 40 en 60 m²: het aandeel bedraagt 27%, terwijl het aandeel in de voorraad 20% is. Het aandeel verkochte koopwoningen met een relatief klein woonoppervlak is te verklaren uit de ruimtelijke spreiding van de verkochte koopwoningen. Er zijn relatief veel koopwoningen verkocht in de vooroorlogse stadsdelen, waaronder Oud-West en De Baarsjes, en deze stadsdelen staan bekend om hun grote aandeel van kleine woningen in de voorraad. 53% Van de woningen in Oud-West is kleiner dan 60 m² en in De Baarsjes bedraagt dit aandeel maar liefst 69%. Een andere verklaring voor het hoge aandeel verkopen van kleine koopwoningen is dat de mutatiegraad van deze woningen vermoedelijk hoger is dan van grotere woningen. Het zijn veelal starters die een kleine woning kopen omdat deze woningen voor hen financieel bereikbaar zijn en voor hun vaak nog kleine huishoudens voldoende groot zijn. De woning wordt door bijvoorbeeld samenwoning of kinderen krijgen snel te klein en ook in financiële termen is er na korte tijd weer mogelijkheid om een grotere woning te ambiëren. Deze woningen worden na betrekkelijk korte tijd weer op de markt gezet voor nieuwe starters.

Ondanks dat bij de interne vergelijking binnen de voorraad van bestaande koopwoningen opvalt dat veel kleinere woningen op de markt komen, zijn deze woningen relatief aan de grote kant ten opzichte van de verkochte woningen uit de huursector. Is bij de bestaande koopwoningen vier van de tien woningen groter dan 80 m², bij verkopen uit de particuliere huur is dit bij drie van de tien en bij verkopen uit de corporatiesector slechts bij twee van de tien woningen het geval.

Figuur 3.2: Verkochte woningen naar woonoppervlakte in procenten (2003)



Bron: O+S

Verkochte particuliere huurwoningen

Verkochte particuliere huurwoningen hebben ten opzichte van de andere verkochte woningen een relatief klein woonoppervlak. Het aantal woningen met een woonoppervlak tussen de 40 en 60 m² is het hoogst. Dit is echter niet opvallend gezien de woonoppervlakte van particuliere huurwoningen in de voorraad. Particuliere huurwoningen zijn veelal gelegen in de vooroorlogse stadsdelen waar de woonoppervlakte van de woningen relatief gering is.

Wel is er bij de verkochte particuliere huurwoningen het omgekeerde verschijnsel zichtbaar als we bij de verkochte bestaande koopwoningen constateerden. Er zijn ten opzichte van de voorraad particuliere huurwoningen juist relatief meer grote particuliere huurwoningen verkocht (> 80 m²). In de voorraad heeft 26% een woonoppervlak groter dan 80 m², terwijl het aandeel woningen groter dan 80 m² bij de verkochte woningen 30% bedraagt. Uit de particuliere huursector worden dus kennelijk de woningen verkocht met een groter woonoppervlak en algeheel hogere kwaliteit. Dat heeft er mee te maken dat aanvankelijk vooral de woningen boven de huursubsidiiegrens gesplitst en verkocht werden. Deze duurder woningen hebben meestal een groter oppervlak en een hogere kwaliteit.

Verkochte corporatiewoningen

Verkochte corporatiewoningen hebben evenals verkochte particuliere huurwoningen een relatief klein woonoppervlak, al ligt in de verkoop meer het accent op woningen met een oppervlak tussen de 60 en 80 m². Net als bij de verkochte particuliere huurwoningen is het aandeel grote woningen bij de verkochte corporatiehuurwoningen iets groter dan het aandeel grote woningen in de voorraad corporatiehuurwoningen (22% ten opzichte van 18%). Bovendien valt het relatief hoge aandeel verkochte woningen tussen de 60 en 80 m² (44%) op ten opzichte van de voorraad (34%). Er zijn vooral corporatiewoningen verkocht in de stadsdelen Zuidoost en Amsterdam-Noord, waar in de naoorlogse buurten veel relatief grote woningen te vinden zijn.

Nieuwbouw

Nieuwbouwkoopwoningen hebben het grootste woonoppervlak. Het is niet verbazingwekkend dat de woonoppervlakte van nieuwbouwkoopwoningen veelal groter is dan 80 m². In de Beleidsovereenkomst Wonen is één van de afspraken dat de partijen ernaar streven om het aanbod van woningen van tenminste 80 m² van 38.300 woningen (11%) in 2001 te laten groeien naar 74.000 woningen (19%) in 2010 in alle segmenten van de woningmarkt. Vooral nieuwbouw moet aan het halen van deze doelstelling bijdragen. Het is hier bij uitstek geen startersmarkt die bediend wordt maar eerder een markt van doorstromers die gericht zijn op het boeken van vooruitgang op de woningmarkt.

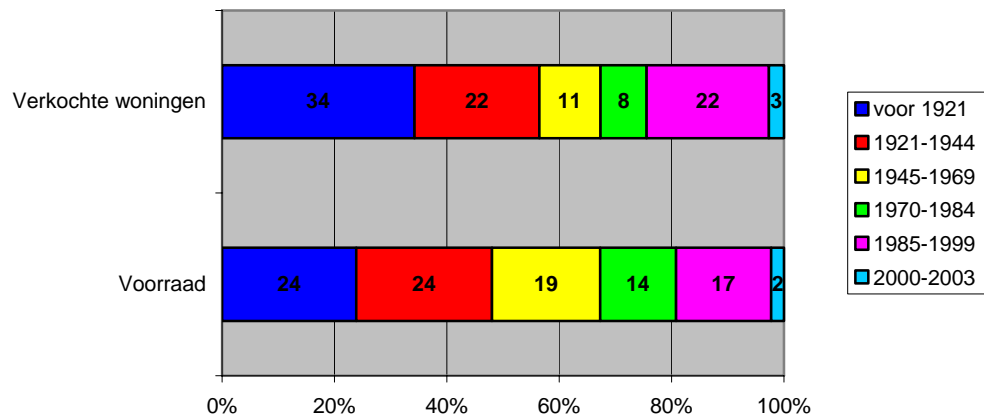
3.2 Bouwjaar

Het bouwjaar of de leeftijd van de woning correleert met drie belangrijke woningmarktindicatoren tegelijk; eigendom, kwaliteit (grootte), en ligging. Woningen van voor globaal 1900 zijn vaker eigen woningen en particuliere huurwoningen en liggen logischerwijs in het historische deel van de stad. Er komen veel kleine woningen voor in het bestand van oude woningen maar ook herenhuisen op de gracht. De oude delen van stad (centrum en negentiende eeuwse gordel) beleven sinds enkele decennia een sterke herwaardering, ook de kleine woningen die inmiddels zelden meer bewoond worden door gezinnen,

meestal door alleenstaanden en stellen. Pas na de Tweede Wereldoorlog tot globaal 1980 bestond meer dan de helft van de woningbouw uit sociale huurwoningen. In de periode '20-'40 werden naar de huidige maatstaven kleine woningen gebouwd en ook na de Tweede Wereldoorlog was er eerst vooral behoefte aan veel woningen, luxe en woonoppervlak werden in de wederopbouwjaren nog beteugeld. Tijdens de bouw golf van na 1980 (eerst aan de rand van de stad en later ook op zogenaamde inbreidingsplekken binnen de bestaande stad) was er meer welvaart, wat leidde tot de bouw van grotere woningen en een toenemend aandeel koop. Het aandeel koop in de nieuwbouw is pas na de Nota Heerma in de jaren negentig echt goed toegenomen.

Over het totaal van de verkochte woningen zijn de vooroorlogse bouwperiode en de bouwperiode 1985-1999 oververtegenwoordigd ten opzichte van de samenstelling van de huidige voorraad (figuur 3.3).¹

Figuur 3.3: *Bouwjaar verkochte woningen vergeleken met huidige voorraad (koop- en huurwoningen) in procenten (2003)*



Bron: O+S & WIA 2003

Bestaande koop

De verkochte bestaande koopwoningen zijn voor bijna een derde (28%) gebouwd in de periode voor 1921: in de praktijk valt daar een groot deel van de negentiende eeuwse gordel in en de oude stad binnen de Singelgracht. Sterker vertegenwoordigd is de jongste bouwperiode, de woningen van na 1985 (31%). Onder het beleid van de 'compacte stad' in de jaren tachtig begon Amsterdam weer voortvarend te bouwen en voor het eerst sinds tijden ook voor een belangrijk deel in de koopsector. Het aandeel verkochte koopwoningen uit de verschillende bouwperiodes is een goede afspiegeling van de verdeling van de bestaande koopmarkt over de bouwperiodes. Er is wat de bouwperiodes betreft evenwichtig uit de voorraad verkocht.

Verkochte particuliere huurwoningen

De bouwperiode van voor 1921 is het sterkst vertegenwoordigd bij de verkochte particuliere huurwoningen. In tegenstelling tot de andere segmenten bevindt particuliere huur zich voornamelijk in het vooroorlogse deel van de stad waardoor meer dan drie kwart van alle particuliere huurwoningen vooroorlogs is. Evenals bij de verkochte koopwoningen is

¹ Zie bijlage 2, tabel b3.3 voor de bouwperiode van de verkochte woningen naar stadsdeel in procenten.

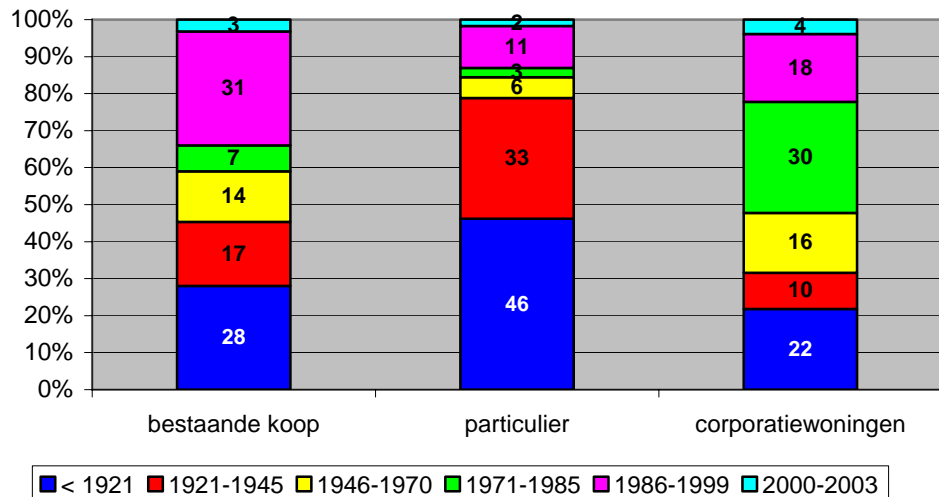
ook bij de particuliere huurwoningen evenwichtig uit de bestaande voorraad particuliere huurwoningen verkocht.

Verkochte corporatiewoningen

De verkopen uit de verschillende bouwperiodes bij de sociale huurwoningen loopt juist niet parallel met het aandeel corporatiewoningen uit de verschillende bouwperiodes in de corporatievoorraad. Er zijn relatief veel corporatiewoningen verkocht uit de bouwperiode voor 1921 (22% tegenover 14%). Er zijn juist relatief weinig woningen verkocht uit de periode van 1921-1945 (10% tegenover 22%) en 1946-1970 (16% tegenover 27%). Verhoudingsgewijs zijn er vervolgens weer veel woningen verkocht uit de periode 1971-1985 (30% tegenover 19%).

In stadsdeel Amsterdam-Noord zijn veel sociale huurwoningen verkocht uit de periode voor 1921 (Vogeldorp) en in Zuidoost zijn veel sociale huurwoningen verkocht uit de periode van 1971-1985 (Bijlmer en Holendrecht).

Figuur 3.4: Bouwjaar verkochte woningen in de drie segmenten in procenten (2003)

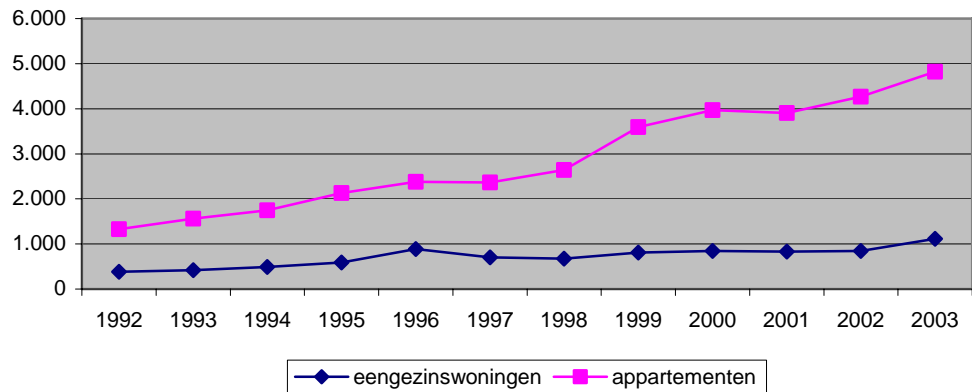


Bron: O+S

3.3 Type woning: eengezinswoningen en appartementen

In Amsterdam ligt de nadruk in het aanbod op appartementen. Het aandeel appartementen in de voorraad bedraagt 71%. Het is dan ook niet verwonderlijk dat met name de verkoop van appartementen heeft bijgedragen aan de groei van het aantal transacties op de koopwoningenmarkt. Na een kleine inzinking in 2001 is de verkoop van appartementen weer toegenomen. In 2003 is ook voor het eerst de verkoop van eengezinswoningen boven de 1.000 uitgekomen (figuur 3.5).

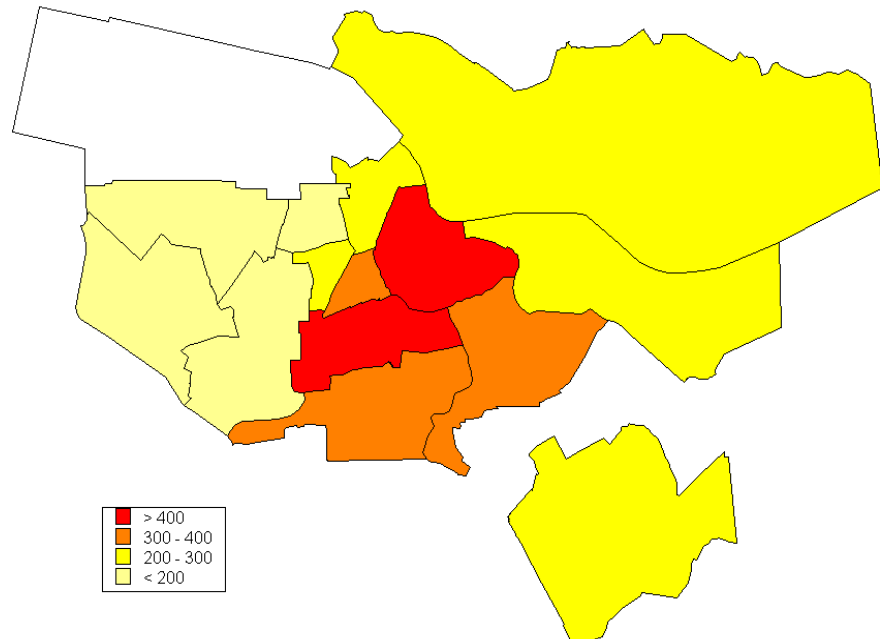
Figuur 3.5: Aantal verkochte eengezinswoningen en appartementen 1992-2003



Bron: O+S (jaarboek 2004)

De vooroorlogse stad is zeer compact gebouwd en bestaat overwegend uit appartementen. Aan de rand van de stad is het aandeel eengezinswoningen daarentegen hoog. In de Westelijke Tuinsteden zijn de meeste eengezinswoningen verkocht. Daar bedroeg het aandeel verkochte eengezinswoningen gemiddeld 40%.

Figuur 3.6: Aantal verkochte appartementen naar stadsdeel in 2003



Bron: O+S

Bij alle segmenten ligt de nadruk op de verkoop van appartementen. De verkochte particuliere huurwoningen en corporatiewoningen bevatten het grootste aandeel appartementen. Het aandeel appartementen onder de verkochte particuliere huurwoningen bedraagt 91% en bij corporatiewoningen is dit aandeel 86%. Dat correspondeert ook met de gemiddeld kleine woonoppervlakte van de verkochte woningen in deze segmenten.

3.4 Samenvatting

Kenmerken verkochte woningen functioneel voor wooncarrières

Nieuwbouw levert verreweg het grootste aandeel aan grote woningen op de koopmarkt. Daarna zijn de woningen uit de bestaande koopwoningenmarkt vaak groot omdat er veel woningen van na 1980 op de markt komen. De verkochte woningen uit de particuliere huursector zijn enerzijds vaak groot en anderzijds juist vaak klein, omdat veel oude woningen tot dit segment behoren. Bij de verkochte woningen uit de corporatiesector is de oppervlakteklasse van 60-80 m² sterk vertegenwoordigd.

Gegeven deze verschillen tussen de verschillende segmenten van de koopmarkt 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. Terwijl bij de verkopen uit huursector, eveneens ten opzichte van het eigen segment, de grotere woningen met een hogere kwaliteit relatief meer de markt bereiken. Dat heeft er mee te maken dat aanvankelijk vooral de woningen boven de huursubsidiegrens gesplitst en verkocht werden. Deze duurder woningen hebben meestal een groter oppervlak en een hogere kwaliteit. Het is de vraag of dit een tijdelijke zaak is, waarbij de verkopende partijen (particulieren en corporaties) eerst de makkelijk verkoopbare delen van hun voorraad vermarkten en pas na enige gewenning aan het verkoopproces ook overgaan tot verkoop van de kwalitatief minder goed verkoopbare delen van het bezit. Op de markt van bestaande koopwoningen lijkt het tegenovergestelde te gelden. Hier komen met name de kleine starterswoningen regelmatig vrij en blijven de grotere woningen bewoond. Verkoop uit de huursectoren zorgt er dus momenteel voor dat de beter gekwalificeerde huurwoningen aan de koopmarkt worden toegevoegd. Waarschijnlijk neemt dit effect af naarmate er meer van de huurwoningen verkocht zijn. Er zullen dan enerzijds meer van de kwalitatief minder hoogwaardige woningen verkocht gaan worden en daarnaast zal een steeds groter deel van de voormalige huursector tot de bestaande koopsector gaan behoren waarbij het bovengenoemde verschil in marktsnelheid van kleine en grote woningen mogelijk sterker zal gaan worden. Het is van belang om de trends in deze veranderende markt te blijven volgen.

Nieuwbouw draagt bij aan differentiatie van het bestaande aanbod door vooral grote woningen aan het aanbod toe te voegen. De nieuwbouwkopwoningenmarkt is bij uitstek geen startersmarkt maar eerder een markt van doorstromers die gericht zijn op het boeken van vooruitgang op de woningmarkt.

4 Verkoopprijs

In dit hoofdstuk wordt aan de hand van de verkoopprijs van de verkochte woningen in 2003 bekeken voor welke groepen de verkochte woningen in potentie betaalbaar waren. Bovendien valt aan de hand van de verkoopprijs de geweldheid van bepaalde buurten en kenmerken van de woningen te herleiden.

De verkoopprijzen worden in dit hoofdstuk geïndexeerd of gecategoriseerd naar betaalbaarheid weergegeven. De reden hiervoor is dat de verkoopprijzen met enige voorzichtigheid moeten worden behandeld. Door de koppeling met het Kadaster, waar dit onderzoek gebruik van maakt, zitten er onzuiverheden in het bestand wat verkoopprijzen betreft. Deze fouten zijn echter gelijkmatig over het bestand verdeeld, waardoor geen vertekeningen ontstaan in de analyse van verschillen binnen de koopmarkt en in de analyse van ontwikkelingen. Alleen de hoogte van de verkoopprijs wijkt af van dat uit andere bronnen (zie de onderzoeksverantwoording op pagina 8). Niettemin willen we de lezer een indicatie van de hoogte van de verkoopprijzen en prijzen per m² geven, opdat de verhoudingen in perspectief kunnen worden gezet. In paragraaf 4.2 en 4.3 worden gemiddelde prijzen genoemd. Nadrukkelijk willen we hierbij nogmaals vermelden dat deze prijzen afwijken van werkelijk gerealiseerde verkoopprijzen.

Dit hoofdstuk begint met een toelichting op de gehanteerde prijsindeling. Vervolgens wordt eerst de ontwikkeling in de verkoopprijs voor de gehele stad beschreven, waarna op de vier segmenten apart wordt ingegaan.

4.1 Toelichting op de gehanteerde prijsindeling

Prijsindexering

Als uitgangspunt voor de prijsindexering is het gemiddelde verkoopcijfer van alle verkochte woningen in Amsterdam in 2003 gekozen. Dit is het basisverkoopcijfer dat op 100 is gesteld.

Koopprijzen

Voor wat betreft de verkoopprijzen wordt de volgende indeling aangehouden (tabel 4.1):

- *Goedkope koopwoningen*: woningen die uitgaande van een leencapaciteit van 4,5 x het bruto jaarinkomen betaalbaar zijn voor huishoudens met een inkomen tot de ziekenfondsgrens. Hoewel niet veel voorkomend in Amsterdam vallen met name corporatiewoningen die worden verkocht in beperkte mate onder deze prijsgrens.
- *Middeldure koopwoningen*: woningen die uitgaande van een leencapaciteit van 4,5 x het bruto jaarinkomen betaalbaar zijn voor huishoudens met een inkomen tot 2 keer modaal (dit is een wijziging van de prijsgrens die in de eerder genoemde nota *De (on)bereikbaarheid van het middensegment in Amsterdam* (2001) werd gekozen. De berekening is gebaseerd op de huidige situatie op de koopwoningmarkt¹).
- *Dure koopwoningen*: woningen met een koopprijs boven deze laatste grens.

¹ Betaalbaarheid op basis van Nationale Hypotheek Garantie (NHG) normen bij rente 15 jaar vast.

Tabel 4.1 koopklassen 2003

Koopklassen per 1-1-2003	Leencapaciteit	Koopprijs (k.k./v.o.n.)
Goedkoop	€ 143.000,-	€ 131.000,-
Middelduur	€ 261.000,-	€ 240.000,-

Bron: Woonvisie Amsterdam, Dienst Wonen 2005

Inkomensgroepen

De inkomensgroepen worden verdeeld in primaire doelgroep, middeninkomens en hoge inkomens:

- *Primaire doelgroep* bestaat uit de laagste inkomens. De inkomensgrens van de primaire doelgroep valt samen met de inkomensgrens voor de huursubsidieregeling.
- *Middeninkomens* zijn alle inkomens tussen de primaire doelgroep en 2 keer modaal. Dat is een vrij brede inkomenscategorie, waarvoor evenwel ook een brede range aan woningen beschikbaar is. Binnen deze inkomensgroep wordt onderscheid gemaakt naar *lage middeninkomens* (tot de ziekenfondsgrens) en *hoge middeninkomens*.
- *Hoge inkomens* zijn inkomens vanaf 2 maal modaal.

Betaalbaarheid

In navolgend schema is de toegang tot en betaalbaarheid van de verschillende marktsegmenten naar inkomenscategorie samengevat.

Ten aanzien van de betaalbaarheid is nog wel enige nuancering op zijn plaats. De definitie van betaalbaarheid is gebaseerd op een gekozen norm. Individuele huishoudens kunnen tot een andere beoordeling komen. Met name voor wat betreft de betaalbaarheid van koopwoningen hangt veel af van persoonlijke omstandigheden.

Figuur 4.1 Betaalbaarheid en toegankelijkheid van de koopmarkt

	Middelduur segment		Duur segment
	Goedkope koop	Middeldure koop	Dure koop
Lage middeninkomens			
Hoge middeninkomens			
Hoge inkomens			
	Niet betaalbaar		
	Toegankelijk en betaalbaar		

Bron: Woonvisie Amsterdam, Dienst Wonen 2005

4.2 Verkooprij Amsterdam

Gemiddelde verkooprij

De gemiddelde verkooprij van alle Amsterdamse koopwoningen stabiliseerde in 2003. Volgens gegevens van de Nederlandse Vereniging van Makelaars stegen in geheel Nederland de verkooprijzen van bestaande woningen met 1,4%. De gemiddelde prijs van een Amsterdamse woning bedroeg € 210.000, voor geheel Nederland komt dit gemiddelde uit op € 207.000.

De stabilisering in Amsterdam wordt met name veroorzaakt doordat er meer corporatiewoningen zijn verkocht dan de jaren daarvoor. De gemiddelde verkoopprijs van deze woningen is € 155.000¹, aanmerkelijk lager dan de verkochte woningen in de andere segmenten.

Locatie van de verkochte woning en het woonoppervlak spelen een grote rol voor de verkoopprijs. Op de volgende pagina zijn verschillende rangordes weergegeven, waaruit het effect van de locatie en het woonoppervlak (prijs per m²) blijkt. Op stadsdeelniveau blijkt dat een koopwoning het meest kost in Amsterdam-Centrum en Amsterdam Oud Zuid, zowel de gemiddelde koopsom als de gemiddelde prijs per m² liggen in deze stadsdelen het hoogst. Op het niveau van buurtcombinaties zijn de duurste buurtcombinaties Museumkwartier voor Amsterdam Oud Zuid, Grachtengordel-West voor Amsterdam-Centrum en Frankendael voor Oost/Watergraafsmeer. Bij andere stadsdelen, waaronder vooral Osdorp, blijkt dat het grote oppervlak van de woningen (meer eengezinswoningen in de verkoop) in sterke mate de verkoopprijs bepaalt. Osdorp staat hoog in de rangorde van stadsdelen als de totale koopsom als uitgangspunt wordt genomen, terwijl de gemiddelde vierkante meterprijzen relatief laag zijn. Dit geldt ook voor het naburige stadsdeel Slotervaart. Omgekeerd is de situatie in Westerpark en De Baarsjes. De totale koopsom voor de woningen is, vergeleken met het stedelijk gemiddelde laag, maar de vierkante meterprijzen liggen voor de vaak kleine woningen relatief hoog. In Bijlmer Centrum (Zuidoost) wordt de laagste prijs per m² betaald en in het Erasmuspark (Bos en Lommer) is de verkoopprijs voor een woning het laagst.

Tabel 4.2: Verhoudingscijfers gemiddelde koopsom en vierkantenmeter prijzen per stadsdeel in 2003 (prijs alle verkochte woningen in Amsterdam=100)

	Stadsdeel	koopsom		Stadsdeel	prijs m ²
1	Amsterdam-Centrum	114	1	Amsterdam-Centrum	121
2	Amsterdam Oud Zuid	110	2	Amsterdam Oud Zuid	120
3	Osdorp	109	3	Oud-west	112
4	Zuideramstel	109	4	Westerpark	108
5	Slotervaart	105	5	De Baarsjes	101
6	Zeeburg	104	6	Oost/Watergraafsmeer	100
7	Oost/Watergraafsmeer	104	7	Zuideramstel	99
8	Oud-West	101	8	Bos en Lommer	97
9	Geuzenveld-Slotermeer	91	9	Zeeburg	97
10	Amsterdam-Noord	90	10	Amsterdam-Noord	85
11	Westerpark	87	11	Geuzenveld-Slotermeer	80
12	De Baarsjes	82	12	Slotervaart	79
13	Zuidoost	82	13	Osdorp	77
14	Bos en Lommer	74	14	Zuidoost	76
	Amsterdam	100		Amsterdam	100

Bron: O+S. *Excl. nieuwboukoopwoningen

¹ In het Jaarboek 2003 van de AFWC wordt een gemiddelde verkoopprijs van corporatiewoningen van €148.000 genoemd. Deze gemiddelde verkoopprijs is berekend op basis van gegevens van het OGA. De verkoopprijzen in dit rapport zijn gebaseerd op gegevens van O+S die kunnen afwijken van gegevens van het OGA. De afwijking ontstaat doordat gegevens van O+S tot stand zijn gekomen door een koppeling tussen verschillende bestanden, waardoor voor sommige verkochte corporatiewoningen de gegevens over de verkoopprijs verloren is gegaan.

Deze rangorde is gebaseerd op verkochte woningen in 2003. Het gaat hierbij om een momentopname en aangezien de locatie van de woning en het woonoppervlak een grote rol speelt voor de hoogte van de verkoopprijs kan deze rangorde per jaar verschillen. Niettemin is de verwachting dat de rangorde voor de komende tijd ongeveer dezelfde verhoudingen zal vertonen. Immers de stadsdelen hebben ieder een vrij uniek woningaanbod, wat een verschillend prijsniveau meebrengt en verschillende klantengroepen aantrekt.

Hetzelfde geldt voor de rangorde naar buurtcombinatie (zie tabel 4.3). Bij de berekening van de rangorde naar buurtcombinatie is bovendien het aantal transacties van belang. Buurtcombinaties waar slechts een handvol transacties hebben plaatsgevonden in 2003 zijn buiten beschouwing gelaten.

Tabel 4.3 Verhoudingscijfers gemiddelde koopsom en vierkantemeterprijzen voor de vijf duurste en de vijf goedkoopste buurtcombinaties in 2003 (prijs alle verkochte woningen in Amsterdam=100)

Vijf duurste buurtcombinaties	koopsom	prijs m ²
Museumkwartier (Amsterdam Oud Zuid)	189	128
Apollobuurt (Amsterdam Oud Zuid)	184	121
Willemspark (Amsterdam Oud Zuid)	159	121
Grachtengordel-West (Amsterdam-Centrum)	141	130
Frankendael (Oost/Watergraafsmeer)	137	110
Vijf goedkoopste buurtcombinaties		
Bijlmer Centrum (Zuidoost)	73	63
Landlust (Bos en Lommer)	70	93
Van Galenbuurt (De Baarsjes)	70	93
Overtoomse Veld (Slotervaart)	70	67
Erasmuspark (Bos en Lommer)	65	88
Amsterdam	100	100

Bron: O+S *Exclusief nieuwbouwkoopwoningen.

De Vondelbuurt in Oud-West, met een gering aantal verkoopgegevens, is ook één van de duurdere buurten.

Kenmerken van het aanbod

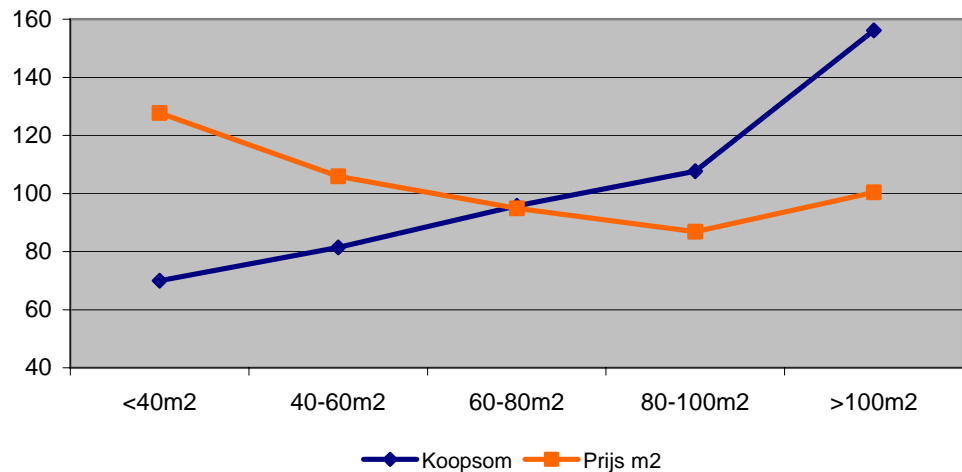
Zoals eerder is geconstateerd hebben de locatie en de woonoppervlakte van de koopwoning invloed op de prijs. In deze paragraaf wordt verder ingegaan op de relatie tussen de koopprijs en de verschillende kenmerken van de woning zoals behandeld in hoofdstuk 3. Achtereenvolgens wordt gekeken naar de relatie tussen het woonoppervlak en de bouwperiode met de verkoopprijs van de verkochte woningen.¹

Woonoppervlak

Hoe groter de woning, des te hoger de koopsom en hoe kleiner de woning, des te hoger de prijs per vierkante meter (figuur 4.2). Bij grotere woningen krijg je meer waar voor je geld dankzij de relatief lage prijs per m², maar je moet wel rijk zijn om dit voordeel te bemachtigen. Uitzondering bij deze bewering vormen woningen met een oppervlakte boven de 100 m², waarbij de gemiddelde prijs per m² juist hoger ligt dan woningen met een woonoppervlakte tussen de 60 en 80 m². Vermoedelijk zitten in deze categorie veel woningen waar betaald moet worden om hun bijzondere bouwstijl en locatie, zoals villa's en grachtenpanden.

¹ Zie bijlage 3, tabel b4.1 en b4.2 voor de betaalbaarheid van de verkochte woningen naar woonoppervlak en bouwjaarklassen.

Figuur 4.2: Totale koopsom en vierkante meterprijs naar woonoppervlakteklassen in 2003: relatieve cijfers (alle woningen = 100)

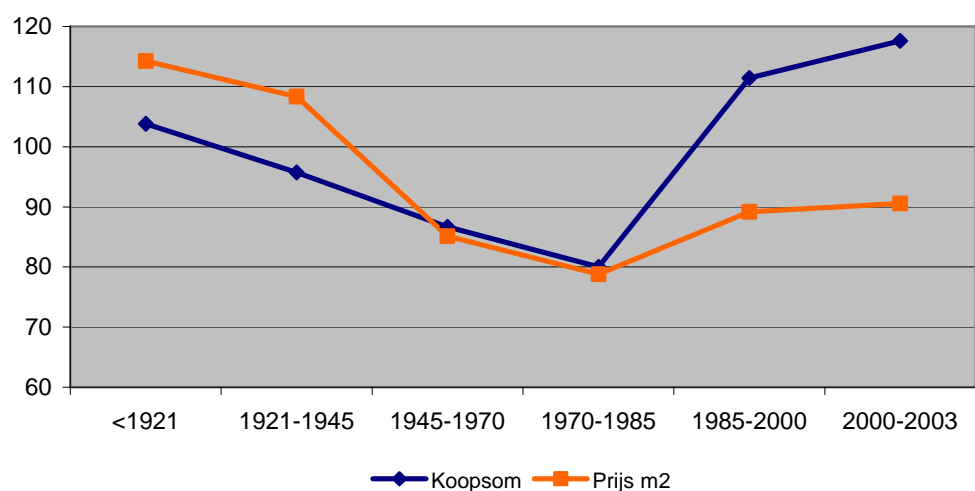


Bron: O+S

Bouwjaar

Uit figuur 4.3 blijkt dat de prijzen van de koopwoningen ook een duidelijke relatie hebben met de bouwperiode waarin de woning is gebouwd. Het is niet verwonderlijk dat de prijzen van de vooroorlogse woningen het hoogst liggen. Deze woningen zijn vooral gelegen in de stadsdelen Amsterdam-Centrum en Amsterdam Oud Zuid en de buurten in deze stadsdelen zijn het meest gewild om in te wonen. Opvallend zijn de lage verkoopprijzen van woningen gebouwd in de periode 1970-1985. In deze periode heeft veel stadsvernieuwing plaatsgevonden en is de Bijlmermeer gebouwd.

Figuur 4.3: Totale koopsom en vierkante meterprijs naar bouwjaarklassen in 2003: relatieve cijfers (alle woningen = 100)



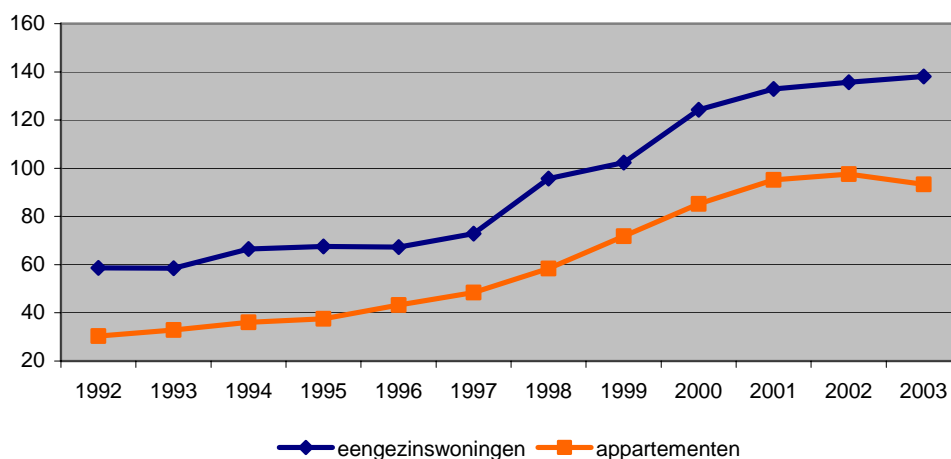
Bron: O+S

Type woning

Gemiddeld ligt de prijs voor een eengezinswoning in Amsterdam € 100.000 hoger dan de prijs voor een appartement. De prijs per m² lag echter hoger bij een appartementen. Fi-

guur 4.4 laat de ontwikkeling van de gemiddelde verkoopprijs voor appartementen en eengezinswoningen zien. De verkoopprijs voor appartementen is het laatste jaar gedaald. De verkoopprijs voor een eengezinswoning daarentegen is licht gestegen. Een andere ontwikkeling die de figuur laat zien is dat vanaf 1997 zich de krapte op de woningmarkt gaat manifesteren. De verkoopprijzen stijgen als gevolg van een toegenomen vraag naar woningen.

Figuur 4.4: Mediane verkoopprijs naar woningtype 1992-2003: relatieve cijfers (prijs voor alle verkochte bestaande woningen in 2003 = 100)



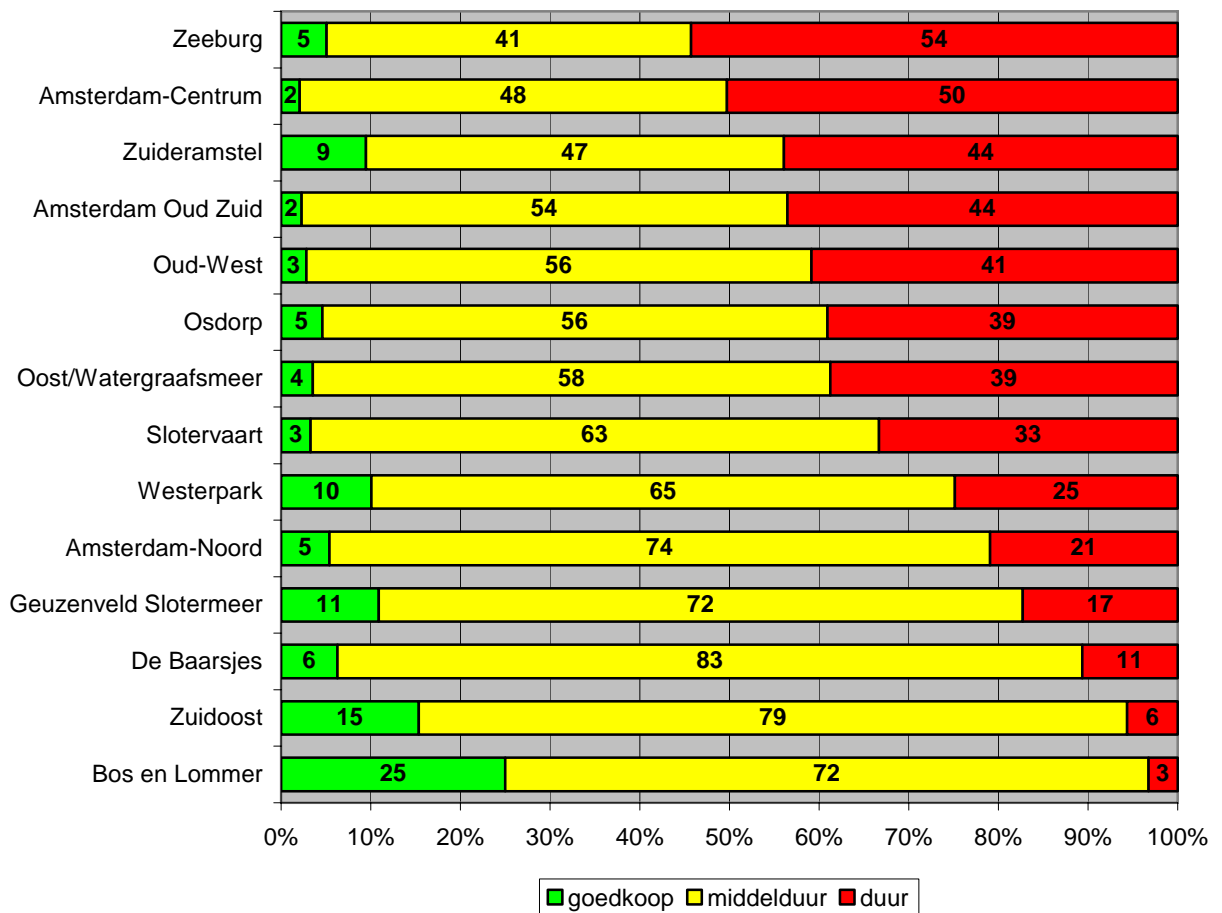
Bron: O+S.

Betaalbaarheid

De betaalbaarheid van de verkochte koopwoningen geeft een indicatie van de toegankelijkheid van de koopmarkt voor de verschillende inkomensgroepen. 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%).

De verdeling van het aantal verkochte koopwoningen over de verschillende prijsklassen verschilt aanzienlijk per stadsdeel (figuur 4.6). Het geringe aantal vierkante meters van veel appartementen in Amsterdam-Centrum en Amsterdam Oud Zuid is geen voldoende factor om de prijzen van de verkochte woningen gematigd te houden. De hoge vierkante meterprijzen leiden ertoe dat in Amsterdam-Centrum meer dan de helft van de woningen tot de categorie 'duur' behoort. In Zuideramstel en Amsterdam Oud Zuid is dit aandeel iets lager (44%). Het hoge aandeel nieuwbouwkoopwoningen in Zeeburg zal daar verantwoordelijk zijn voor een groot aandeel verkochte dure koopwoningen. Toch is het merendeel van de overige woningen 'middelduur', en daarmee bereikbaar voor de middengroepen. In stadsdelen Amsterdam Oud Zuid, Oud-West en Oost/Watergraafsmeer is meer dan de helft van de verkochte woningen middelduur. In grote delen van de stadsdelen met de voor- en naoorlogse woningvoorraad loopt het aandeel verder op naar 60%, 70% en zelfs meer dan 80% in De Baarsjes. Bos en Lommer (25%) en Zuidoost (15%) zijn de stadsdelen met de grootste aandeel verkochte goedkope koopwoningen.

Figuur 4.6: Prijsklasse naar stadsdeel in procenten (2003)



Bron: O+S

4.3 Verkoopprijs naar segment

Bestaande koop

De verkoopprijs voor bestaande koopwoningen ligt gemiddeld 6% hoger dan de gemiddelde verkoopprijs voor alle verkochte woningen (tabel 4.5). Deze hogere verkoopprijzen zijn gezien het aanbod niet vreemd. Ten opzichte van de andere segmenten hadden de verkochte bestaande koopwoningen een groot woonoppervlak, zijn verhoudingsgewijs veel woningen verkocht uit de bouwperiode na 1986 en zijn er relatief veel eengezinswoningen onder de verkochte bestaande koopwoningen. De prijs per m² zegt wat meer over de populariteit van de koopwoningen en heeft met name een relatie met de buurt waarin de woningen zijn verkocht. De prijs per m² ligt gemiddeld 11% hoger dan de gemiddelde prijs per m² van alle verkochte woningen. Veel bestaande koopwoningen zijn verkocht in de stadsdelen Amsterdam-Centrum en Amsterdam Oud Zuid.

De betaalbaarheid van de bestaande koopwoningen is af te lezen uit figuur 4.7. Slechts 5,3% is betaalbaar voor lage middeninkomens. Voor hoge middeninkomens is bijna driekwart (69%) van de koopwoningen betaalbaar.

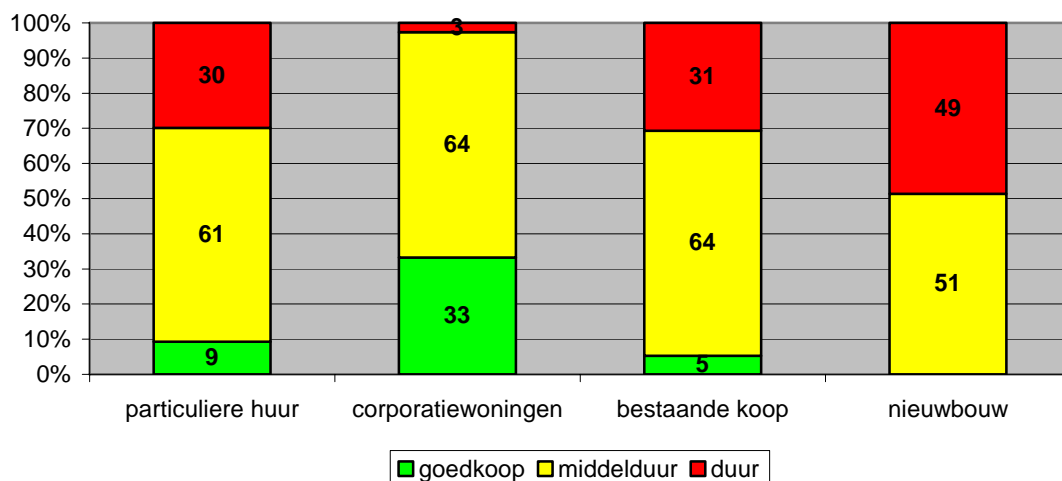
Tabel 4.5: Gemiddelde verkoopprijs van alle verkochte woningen in 2003 naar segment

Eigendoms categorie	Koopsom	Prijs per m ²
Bestaande koop	€ 222.000	€ 3.000
Particuliere huurwoningen	€ 216.000	€ 3.100
Corporatiewoningen	€ 155.000	€ 2.500
Nieuwbouw	€ 247.000	€ 2.300
alle woningen	€ 210.000	€ 2.700

Bron: O+S

NB: Zoals al eerder opgemerkt bevatten gegevens uit het Kadasterbestand fouten. Door het gebruik van Kadastergegevens is de prijs per m² naar koopmarktsegment overschat. In de woningmarkttrapportage van Gerard W. Bakker bedroeg de gemiddelde verkoopprijs van alle verkochte woningen in Amsterdam in het tweede kwartaal van 2003 € 2.619 op basis van 1.457 transacties.

Figuur 4.7: Prijsklasse verkochte woningen in procenten (2003)



Bron: O+S

Verkochte particuliere huurwoningen

De gemiddelde verkoopprijzen van verkochte particuliere huurwoningen liggen in vergelijking met de prijzen van bestaande koopwoningen en nieuwboukoopwoningen lager. Niet verwonderlijk want verkochte particuliere huurwoningen hadden de kleinste woonoppervlakte. Voor particuliere huurwoningen ligt daarentegen de prijs per m² van alle segmenten het hoogst. Hieruit kan worden opgemaakt dat de verkochte particuliere huurwoningen gewild zijn. De particuliere huurwoningen zijn ook vooral verkocht uit de vooroorlogse voorraad in de populaire stadsdelen Amsterdam-Centrum en Amsterdam Oud Zuid. Bijna 10% van de verkochte particuliere huurwoningen is betaalbaar voor lage middeninkomens. Het gaat hier vooral om de kleine appartementen in Westerpark en Bos en Lommer.

Verkochte corporatiewoningen

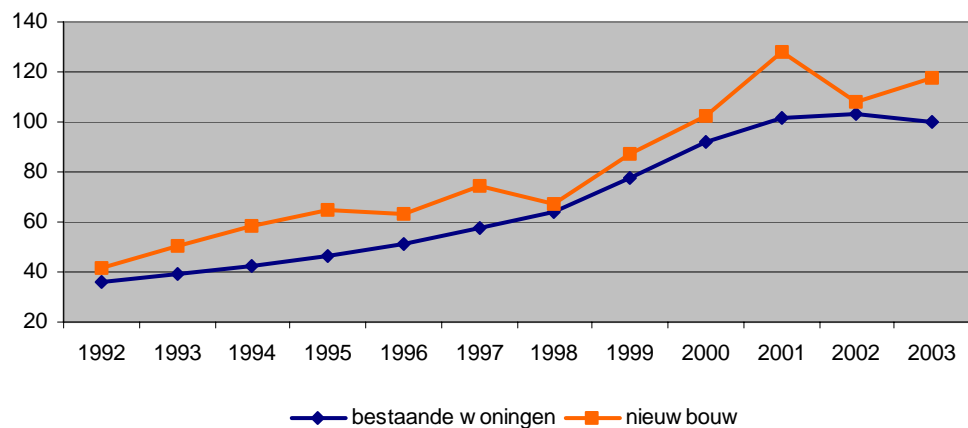
De verkochte corporatiewoningen hebben verreweg de laagste gemiddelde verkoopprijs. Bijna alle woningen (97%) zijn betaalbaar voor middeninkomensgroepen (tot 2 keer modaal. Eenderde van de verkochte corporatiewoningen heeft zelfs een verkoopprijs onder de € 131.000 (bovengrens goedkoop) en zijn daarmee ook betaalbaar voor de lage middeninkomens. Er is ruimschoots voldaan aan de afspraak in het Convenant Splittingsen en Verkoop Sociale Huurwoningen 2002-2007. In dit convenant staat dat corporaties minimaal 50% van de te verkopen corporatiewoningen bereikbaar zullen houden voor de inkomensgroep met een bruto salaris tot € 39.706 per jaar (ofwel tot 1,5 x modaal voor peildatum 2001).

Nieuwbouw

In tegenstelling tot de prijzen van de verkochte bestaande woningen, zijn de gemiddelde verkoopprijzen van nieuwboukoopwoningen na een flinke daling in 2002, in 2003 juist gestegen (figuur 4.8). De oplevering van een groot nieuwbouwproject in een gewilde buurt of de oplevering van veel grote woningen kan een stempel op de gemiddelde verkoopprijzen drukken.¹

Hoge verkoopprijzen van nieuwboukoopwoningen komen vooral doordat nieuwboukoopwoningen ten opzichte van de huidige woningvoorraad een groot woonoppervlak hebben.

Figuur 4.8: Gemiddelde verkoopprijs van bestaande koopwoningen en nieuwboukoopwoningen 1992-2003: relatieve cijfers (prijs voor bestaande woningen in 2003 = 100)



Bron: O+S

¹ Zie bijlage 3, tabel b3.3 voor de gemiddelde projectprijs naar stadsdeel en buurtcombinatie voor nieuwboukoopwoningen opgevoerd in 2002 en 2003.

4.4 Samenvatting

Verkoop van huurwoningen vergroot betaalbaarheid van koopmarkt

De verkoop van corporatiewoningen maakt voor meer inkomensgroepen toegang tot de koopmarkt mogelijk. De verkochte corporatiewoningen hebben verreweg de laagste gemiddelde verkoopprijs (€ 155.000) en eenderde is betaalbaar voor de lage middeninkomens.

Aan de hoge prijzen per m² van de verkochte particuliere huurwoningen valt op te maken dat deze woningen gewild zijn en blijkbaar mensen de mogelijkheid verschaffen om een koopwoning te bemachtigen in voor hen geliefde buurten.

Nieuwboukoopwoningen duur, maar meer waar voor je geld

Terwijl in Amsterdam in 2003 de gemiddelde verkoopprijs van bestaande woningen stabiliseerde, is de verkoopprijs voor nieuwboukoopwoningen juist gestegen. De gemiddelde verkoopprijs van nieuwboukoopwoningen ligt in vergelijking met de andere segmenten het hoogst. Bij de grote nieuwbouwwoningen krijg je meer waar voor je geld dankzij de relatief lage prijs per m², maar men moet wel rijk zijn om dit voordeel te bemachtigen. Voor starters die nog weinig vermogen hebben kunnen opbouwen, zal de nieuwboukoopmarkt nauwelijks toegankelijk zijn.

5 Kopers

In de voorgaande hoofdstukken zijn de omvang en de kenmerken, inclusief de betaalbaarheid, van het aanbod van koopwoningen beschreven. Het aandeel koopwoningen in de totale voorraad neemt toe en ook het aantal transacties op de koopmarkt vertoont een stijgende lijn. De vraag komt naar voren wie van de groei van de koopsector profiteren. Biedt de koopmarkt mogelijkheden voor Amsterdammers om wooncarrière in buurt of stad te maken of trekt dit segment vooral mensen van buiten de stad aan?

Op de eerste plaats wordt ingegaan op de kenmerken van de kopers van verkochte huurwoningen en nieuwboukoopwoningen en de voormalige huurders van de verkochte huurwoningen. Vervolgens wordt het verhuisproces in kaart gebracht; van kopers en van voormalige huurders van de verkochte huurwoningen is bekend waar vandaan en waarheen zij zijn verhuisd. Daarna wordt het profiel van de kopers en vorige bewoners gekoppeld aan hun verhuisbeweging.

5.1 Kenmerken kopers en voormalige huurders

Aan de hand van de kenmerken van de kopers en van de voormalige huurders wordt het bewonersprofiel van de verkochte huurwoningen voor en na verkoop beschreven. Het bewonersprofiel van de verkochte particuliere huurwoningen worden vergeleken met de verkochte corporatiewoningen. Daarna worden de kenmerken van de kopers van alle verkochte huurwoningen vergeleken met de nieuwboukoopwoningen.

Verkochte huurwoningen

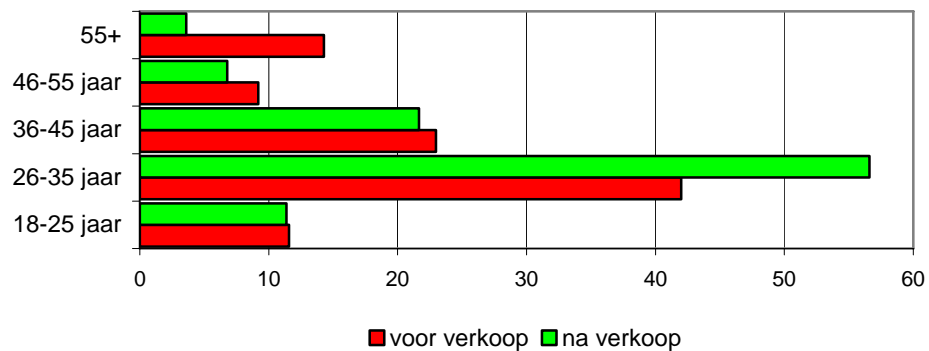
Huishoudenstype en leeftijd

Met de verkoop van huurwoningen treedt er verjonging op. Bij de vorige bewoners is de gemiddelde leeftijd van de hoofdbewoner bijna 47 jaar, bij de nieuwe bewoners bijna 34 jaar. Het profiel van de oude bewoners ten opzichte van de nieuwe bewoners verschilt aanzienlijk. Weliswaar domineert zowel bij de ex-bewoners als de huidige bewoners de leeftijdsgroep van 26-35 jaar (zie figuur 5.1), maar relatief veel van de woningen die verkocht worden, werden bewoond door oudere huishoudens die 'uit de kinderen' zijn. Meestal zijn dat alleenwonende ouderen. Onder de nieuwe huishoudens komen ook veel alleenwonenden voor maar ook een aanzienlijk aandeel stellen zonder kinderen (zie figuur 5.2). Het aandeel alleenwonenden daalt met de verkoop van huurwoningen ten gunste van het aandeel stellen (met en zonder kinderen).¹

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 vrij komen en dat er efficiënter gebruik gemaakt wordt van de woningvoorraad.

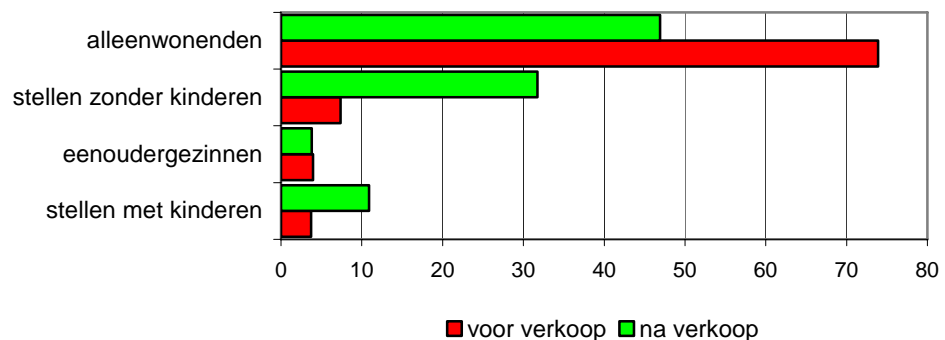
¹ Zie bijlage 4 voor de leeftijd en huishoudenstype van de kopers naar sector en stadsdeel.

Figuur 5.1 Verdeling naar leeftijdsgroepen voor en na de verkoop van huurwoningen



Bron: O+S

Figuur 5.2 Verdeling naar huishoudenstypen voor en na de verkoop van huurwoningen



Bron: O+S

Particuliere huurwoningen worden vaker door stellen zonder kinderen en alleenwonenden gekocht dan corporatiewoningen. Een verklaring hiervoor is dat de particuliere huurvoorraad vaker uit relatief kleine en oudere woningen bestaat. De kleinere woningen in de vooroorlogse delen zijn, zoals ook in hoofdstuk 4 staat beschreven, met name gewild onder starters op de koopwoningmarkt. Bij de verkoop van particuliere huurwoningen is de leeftijdsgroep rond de dertig jaar sterk vertegenwoordigd.

In verkochte **corporatiewoningen** komen relatief vaker gezinnen terecht (eenoudergezinnen en stellen met kinderen). De kenmerken van het aanbod en de locatie trekken relatief meer gezinnen aan. Zo heeft driekwart van de verkochte corporatiewoningen een woonoppervlak groter dan 60 m² en zijn er vooral corporatiewoningen aan de randen van de stad verkocht waar gezinnen meer buitenruimte voor de kinderen aantreffen.

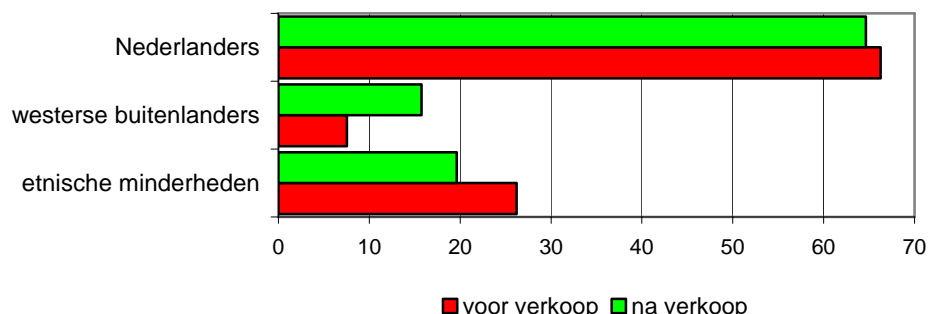
Bij de koop van corporatiewoningen zijn jongeren (tot 25 jaar) een belangrijke kopersgroep. Dit is opvallend aangezien het aandeel jongeren woonachtig in een huurwoning van de corporatie relatief laag is. De gemiddeld opgebouwde woonduur is voor een corporatiewoning 7 à 8 jaar, waardoor jongeren niet aan de beurt komen. De verkochte corporatiewoningen zijn wel toegankelijk voor jongeren.

Etniciteit

Bij de verkoop van huurwoningen vermindert het aandeel Nederlanders verwaarloosbaar. Het aandeel etnische minderheden is bij de verkochte woningen aanzienlijk geringer dan toen de woningen nog verhuurd werden. Het aandeel westerse buitenlanders is na verkoop aanzienlijk hoger dan toen de woningen nog verhuurd werden (figuur 5.3). Opval-

lend bij de verkoop van particuliere huurwoningen is het relatief grote aandeel westerse buitenlanders onder de kopers.¹

Figuur 5.3 Verdeling naar etnische groepen voor en na de verkoop van huurwoningen



Bron: O+S

Niet verwonderlijk is dat het aandeel etnische minderheden onder de kopers van corporatiewoningen groter is dan bij particuliere huurwoningen. Dat heeft ermee te maken dat huishoudens uit etnische minderheden vaker een laag inkomen hebben en dat de corporatiewoningen bij verkoop gemiddeld goedkoper zijn dan particuliere huurwoningen. Het heeft er ook mee te maken dat etnische minderheden meer dan gemiddeld woonachtig zijn in de stadsdelen waar veel corporatiebezit aanwezig is en ook verkocht wordt. Dat leidt ertoe dat het algemene 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 en Slotervaart is het aantal huishoudens van etnische minderheden licht toegenomen na verkoop. In Zuidoost is er zelfs een positief saldo van ruim 70 huishoudens. In betreffende stadsdelen zijn het vooral Nederlanders die in geringere mate in de verkochte huurwoningen terecht komen: bij westerse buitenlanders is het saldo neutraal.

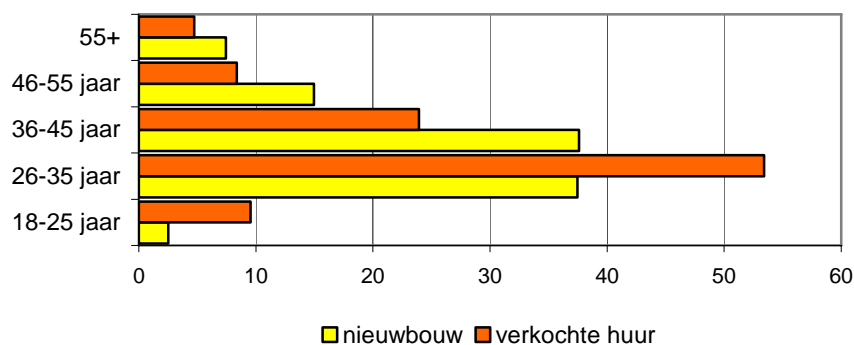
Nieuwbouw

Huishoudenstype en leeftijd

De verdeling naar huishoudenstypen en leeftijd van kopers van een nieuwbouwoopwoning wijkt af van die van kopers van verkochte huurwoningen. Veel meer stellen met kinderen en juist minder alleenwonenden hebben een nieuwbouwoopwoning gekocht (figuur 5.5). Bovendien ligt de leeftijd van de kopers van nieuwbouwoopwoningen hoger dan van kopers van huurwoningen (figuur 5.4). Er kan worden gesteld dat de nieuwbouwoopwoningenmarkt vooral bestemd is voor doorstromers, terwijl de verkochte huurwoningenmarkt kansen biedt voor starters op de koopwoningenmarkt. Een verklaring hiervoor kan gezocht worden in zowel het grotere oppervlak als de (daarmee samenhangende) hogere prijzen van de nieuwbouwoopwoningen.

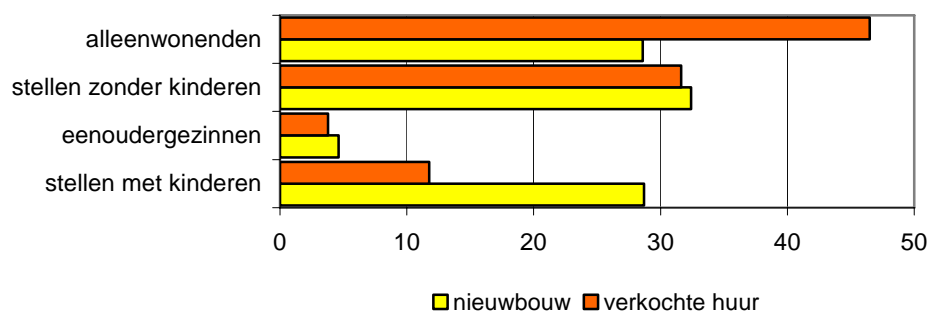
¹ Zie bijlage 4, tabellen b5.7 en b5.8 voor etniciteit van de kopers naar sector en stadsdeel.

Figuur 5.4 Verdeling naar leeftijdsgroepen over nieuwbouw en verkochte huurwoningen



Bron: O+S

Figuur 5.5 Verdeling naar huishoudenstypen over nieuwbouw en verkochte huurwoningen



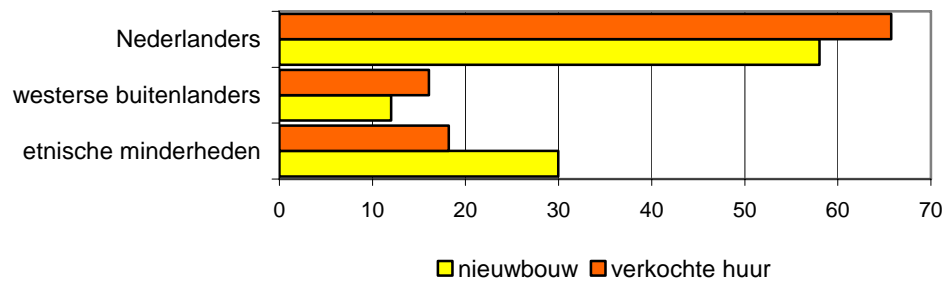
Bron: O+S

Etniciteit

De verdeling van nieuw gebouwde koopwoningen over de etnische groepen biedt tegenwicht aan de verdeling van verkochte huurwoningen (figuur 5.6). Etnische minderheden komen namelijk aanzienlijk vaker in nieuwbouwkopen terecht dan in verkochte huurwoningen. Voor westerse buitenlanders en Nederlanders geldt het omgekeerde. Overigens gaat nog altijd wel meer dan de helft van de nieuwbouwkopen naar huishoudens van Nederlandse afkomst.

Van de stadsdelen met een aanzienlijke nieuwbouw gaat in Zuidoost het merendeel van de woningen naar de etnische minderheden. In Osdorp en Geuzenveld-Slotermeer ligt dat rond de 40%. In deze stadsdelen dragen zowel de verkoop van huurwoningen als de nieuwbouw van koopwoningen bij aan de mogelijkheden van etnische minderheden om een koopwoning te verwerven. Gezien het gemiddeld lage prijsniveau van de verkochte corporatiehuurwoningen in deze stadsdelen en het hoge prijsniveau van de nieuwe koopwoningen kan geconstateerd worden dat huishoudens uit etnische minderheden van zeer uiteenlopend inkomensniveau de koopmarkt van de tuinsteden weten te vinden.

Figuur 5.6 Verdeling naar etnische groepen over nieuwbouw en verkochte huurwoningen



Bron: O+S

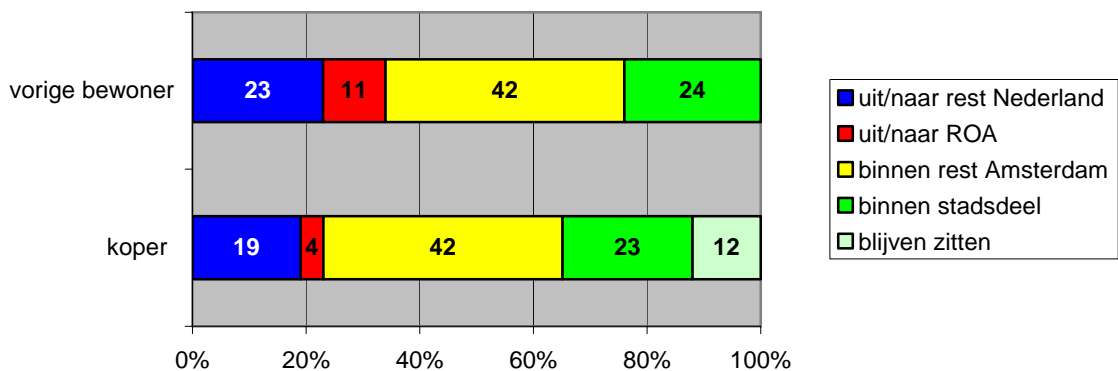
5.2 Verhuisproces: herkomst kopers en bestemming voormalige huurders

Uit de voorgaande paragraaf is gebleken dat de voormalige huurders van de verkochte huurwoningen een ander profiel hebben dan de nieuwe bewoners (de kopers). Bovendien wijkt het profiel van de kopers van de nieuwbouwkoopwoningen ook af van de kopers van de verkochte huurwoningen. In deze paragraaf worden de kopers en voormalige huurders van verkochte huurwoningen beschreven op basis van hun verhuisgedrag.

Verkochte huurwoningen

Aan de hand van de vorige woonplaats van de koper en de nieuwe woonplaats van de vorige bewoner van de toenmalige huurwoning wordt inzicht gegeven in de verhuisstromen (figuur 5.7).

Figuur 5.7: Herkomst kopers en bestemming vorige bewoners van alle verkochte huurwoningen voor 2002-2003, in percentage



Bron: O+S

Van de huurders die naar een andere woning zijn vertrokken heeft ongeveer tweederde weer een woning gevonden binnen Amsterdam en eenderde is verhuisd naar een andere gemeente. Indien de vorige bewoner (de huurder) naar een andere gemeente is verhuisd, is eenderde alsnog in de omgeving van Amsterdam gebleven (ROA).

De kopers van de huurwoningen zijn voor een deel de huurders van de betreffende woningen geweest: zij zijn 'blijven zitten'. Van de overige kopers kwam driekwart van binnen Amsterdam en een kwart vanuit een andere gemeente.

Het zijn voor het merendeel Amsterdammers zelf die van de verkochte huurwoningen profiteren. Driekwart van de kopers is afkomstig uit Amsterdam en bijna eenderde is zelfs binnen het eigen stadsdeel verhuisd, waaronder 12% van de kopers die de eigen huurwoning heeft gekocht. In vergelijking met de verhuisde voormalige bewoners hebben de verhuizingen van de kopers meer in Amsterdam plaatsgevonden.

Het is interessant om te zien hoe de verhuisstromen binnen Amsterdam lopen om te achterhalen wat de binding is van bewoners met hun eigen stadsdeel en of de verkoop van huurwoningen ook de mogelijkheid biedt om wooncarrière binnen eigen stadsdeel te maken.¹

Zowel bij de kopers als bij de vertrokken huurders komen er na hun verhuizing meer huishoudens weer in het eigen stadsdeel terecht dan in enig ander stadsdeel. Toch zijn er tussen de stadsdelen enorme verschillen in de sterkte van dit verschijnsel. Amsterdam-Noord en Zuidoost blijken in sterke mate als eilanden te functioneren binnen de Amsterdamse woningmarkt. De verkochte huurwoningen in Zuidoost komen voor 67% bij bewoners terecht die voordien ook al in dit stadsdeel woonden (inclusief zittende huishoudens). In Amsterdam-Noord is dit 55%. Van deze stadsdelen is al langer bekend dat ze een enigszins aparte positie bekleden op de Amsterdamse woningmarkt. Aan de andere kant van de schaal staan Slotervaart, Bos en Lommer en De Baarsjes met rond de 20% recrutering uit eigen stadsdeel. In de andere stadsdelen liggen de cijfers tussen de extreme waarden van de hierboven genoemde stadsdelen in.

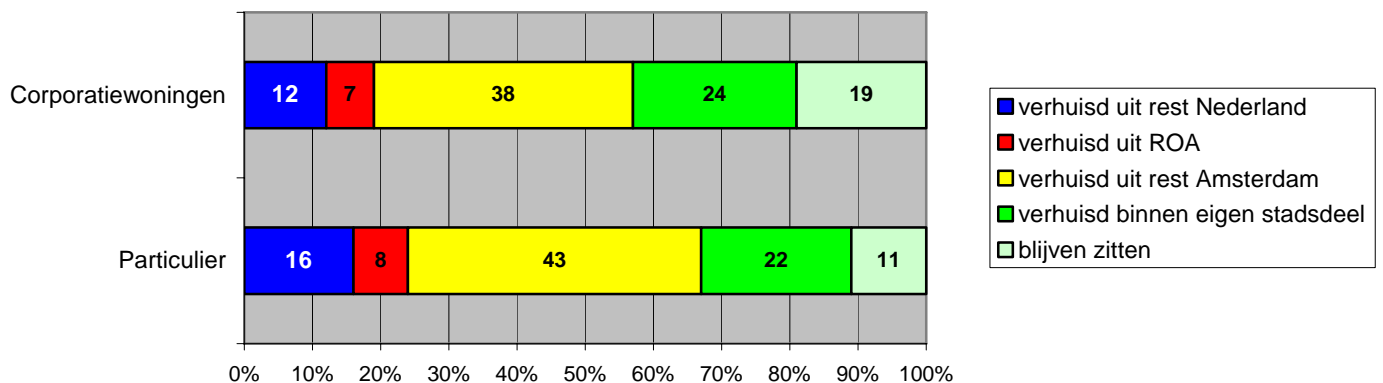
In de Parkstad-stadsdelen Geuzenveld-Slotermeer, Osdorp en Slotervaart liggen de mogelijkheden voor kopers van huurwoningen en de verhuizende huurders van de verkochte woningen het verst uiteen. Veel voormalige huurders uit deze stadsdelen komen niet meer in het eigen stadsdeel terug en er vertrekken ten opzichte van de andere stadsdelen relatief veel voormalige huurders naar buiten Amsterdam. De kopers daarentegen komen veelal wel uit eigen stadsdeel of naburig stadsdeel.

Verkochte particuliere huurwoningen en corporatiewoningen

Kopers van particuliere huurwoningen komen iets vaker dan kopers van corporatiewoningen van buiten Amsterdam (24% versus 19%). Kopers van corporatiewoningen komen daarentegen iets vaker vanuit het ROA indien zij van buiten Amsterdam komen dan kopers van particuliere huurwoningen (zie figuur 5.8).

¹ Zie bijlage 4, tabel b5.10 voor herkomst kopers en bestemming vorige bewoners van alle verkochte huurwoningen naar stadsdeel in procenten.

Figuur 5.8: Herkomst kopers van verkochte particuliere huurwoningen en corporatiewoningen voor 2002-2003, in procenten



Bron: O+S

Over de hele stad gezien dragen verkochte corporatiewoningen meer bij aan de mogelijkheid om in het eigen stadsdeel wooncarrière te maken dan de verkochte particuliere huurwoningen, maar er zijn belangrijke verschillen tussen de stadsdelen.

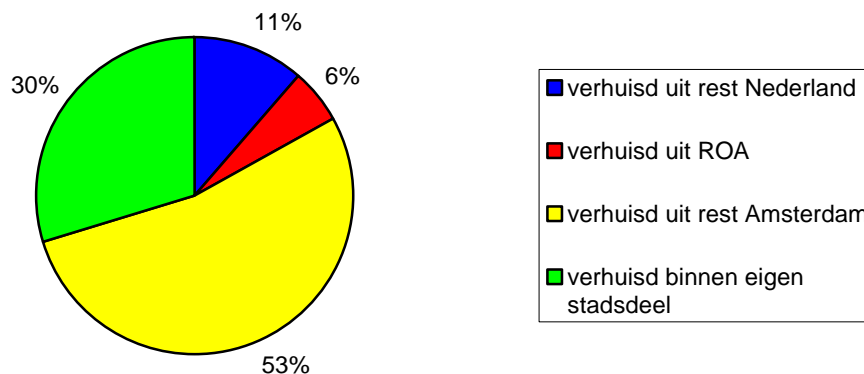
In Zuidoost is de mogelijkheid voor de eigen inwoners om een stap in hun wooncarrière te maken het grootst. Stadsdeel Amsterdam-Noord vormt ook een gebied waar het aandeel eigen inwoners onder de kopers groot is, maar de verkochte corporatiewoningen zijn meer toegankelijk voor de eigen inwoners dan de verkochte particuliere huurwoningen. Daarentegen is de particuliere sector voor de stadsdelen Amsterdam-Centrum en Amsterdam Oud Zuid juist wel goed toegankelijk voor haar eigen inwoners.

Nieuwbouw

Nieuwbouw is nog meer dan verkoop uit de voorraad bestemd voor Amsterdammers (83%) (figuur 5.9). Dit kan deels verklaard worden door de informatievoorsprong en voorrang bij koop die bewoners uit vernieuwingsgebieden krijgen (De Amsterdamse kaderafspraken voor sociale plannen bij sloop en renovatie 2002-2007). Zo wordt het verkoopmateriaal als eerste verspreid onder de belangstellende stadsvernieuwingskandidaten uit het vernieuwingsgebied. Deze stadsvernieuwingskandidaten kunnen hier eveneens als eerste op intekenen. De verwachting is echter dat dit zeer effect gering is, aangezien de nieuwbouwplannen in de praktijk maanden ter inzage liggen voor alle woningen zijn verkocht.

De gewildheid van de nieuwbouw onder Amsterdammers kan eerder worden gezien als een signaal dat Amsterdammers de mogelijkheden voor het maken van lokale wooncarrière graag benutten.

Figuur 5.9: Herkomst kopers nieuwbouw 2002-2003



Bron: O+S

De nieuwbouwkopmarkt in stadsdeel Zuidoost is het meest toegankelijk voor Amsterdammers. Maar liefst 92% van de kopers van nieuwbouwkopwoningen in Zuidoost is afkomstig uit de stad. Hiertegenover staat stadsdeel Amsterdam Oud Zuid waar 65% van de kopers uit Amsterdam afkomstig is.

Evenals bij verkochte huurwoningen blijkt nieuwbouw veel kopers uit het eigen stadsdeel aan te trekken. Zuidoost blijkt ook bij nieuwbouwkopwoningen veel huishoudens in het eigen stadsdeel aan te trekken. In Zuideramstel daarentegen blijkt de nieuwbouwkopwoningenmarkt veel minder toegankelijk voor haar eigen inwoners.

5.3 Profiel van vestigers en vertrekkers

Het patroon van herkomst en bestemming van vestigers (kopers) in en vertrekkers uit de verkochte huurwoningen kan nog worden uitgesplitst naar een aantal demografische kenmerken. Op de eerste plaats blijkt dat naarmate de leeftijd van de kopers hoger is het aandeel van verkoop aan zittende huurders hoger is. Dat heeft er vermoedelijk mee te maken dat huurders wooncarrière maken en bij het vorderen van de leeftijd terecht komen in de betere woningen die de moeite waard zijn om te kopen.

De kopers die van buiten Amsterdam zijn verhuisd zijn relatief vaker jong, alleenwonend en veelal van Nederlandse afkomst (tabel 5.1). Er is daarentegen een relatief hoog aandeel jonge gezinnen en kopers met een allochtone achtergrond die binnen Amsterdam zijn verhuisd. Overigens is bij alle leeftijdsgroepen het aandeel dat binnen Amsterdam is verhuisd het grootst en bij de jongste leeftijdsgroep, tot 25 jaar is het aandeel vestigers van buiten Amsterdam aanzienlijk. Dat correspondeert ook met een oververtegenwoordiging van alleenwonenden onder de vestigers van buiten Amsterdam. Mogelijk zijn dit studenten die met financiële hulp van de ouders de krappe woningmarkt van Amsterdam worden binnengeloodst.

Ook valt op dat onder de vestigers het aandeel Nederlanders relatief hoog is en onder de verhuisden binnen Amsterdam het aandeel etnische minderheden. Ondanks dat de huishoudens van etnische minderheden in relatief geringe mate de markt van verkochte huurwoningen weten te vinden komen zij wel vaak uit Amsterdam zelf. Hiervoor zagen we dat

met name de stadsdelen met de naoorlogse woningvoorraad bij verkoop van huurwoningen deze groep bedient.

Tabel 5.1: Demografische kenmerken van de kopers van verkochte huurwoningen naar herkomst (buiten en binnen Amsterdam) 2002-2003, in procenten

Kenmerken kopers	verhuisd van buiten	verhuisd binnen	zittend	totaal
	Amsterdam	Amsterdam		
stel met kinderen	9 %	72 %	19 %	100 %
eenoudergezin	13 %	66 %	21 %	100 %
stel zonder kinderen	22 %	71 %	8 %	100 %
alleenwonend	28 %	57 %	14 %	100 %
18-25 jaar	40 %	58 %	2 %	100 %
26-35 jaar	23 %	69 %	8 %	100 %
36-45 jaar	15 %	66 %	19 %	100 %
46-55 jaar	19 %	52 %	29 %	100 %
55+	22 %	46 %	32 %	100 %
etnische minderheden	17 %	72 %	11 %	100 %
westerse buitenlanders	20 %	69 %	11 %	100 %
Nederlanders	25 %	62 %	13 %	100 %

Bron: O+S

Bij de voormalige huurders valt op dat de jongere en de oudere leeftijden meer geneigd zijn om binnen Amsterdam te blijven dan de middelbare groepen. Dat zijn enerzijds vaker de gezinnen maar ook de alleenwonenden. Dat vertaalt zich naar een gelijk aandeel Nederlanders (vaker alleenwonenden) en etnische minderheden (vaker gezinnen) dat binnen Amsterdam verhuist.

Tabel 5.2: Demografische kenmerken van de vorige bewoners van de verkochte huurwoningen naar bestemming (binnen en buiten Amsterdam) 2002-2003, in procenten

Kenmerken kopers	verhuisd uit	verhuisd binnen	totaal
	Amsterdam	Amsterdam	
stel met kinderen	44 %	56 %	100 %
eenoudergezin	52 %	48 %	100 %
stel zonder kinderen	57 %	43 %	100 %
alleenwonend	32 %	68 %	100 %
18-25 jaar	21 %	79 %	100 %
26-35 jaar	37 %	63 %	100 %
36-45 jaar	40 %	60 %	100 %
46-55 jaar	38 %	62 %	100 %
55+	32 %	68 %	100 %
Etnische minderheden	34 %	66 %	100 %
westerse buitenlanders	28 %	72 %	100 %
Nederlanders	34 %	66 %	100 %

Bron: O+S

5.4 Samenvatting

Juist de verkoop uit verschillende segmenten draagt bij aan de mogelijkheden voor uiteenlopende huishoudens om een wooncarrière in Amsterdam te maken, vanwege de unieke kenmerken van elk segment.

De koopmarktsegmenten in de verschillende delen van de stad bedienen op een herkenbare manier verschillende klantengroepen. De kopers van verkochte particuliere huurwoningen zijn voornamelijk de jonge stellen rond de dertig jaar zonder kinderen. Deze groep staat aan het begin van hun wooncarrière en voor hen bieden de verkochte particuliere huurwoningen in de vooroorlogse stadsdelen een mogelijkheid om vooruitgang te boeken op de woningmarkt. De kopers komen iets vaker dan de andere kopers van buiten Amsterdam en het aandeel westerse buitenlanders onder de kopers is ook groter dan in de andere segmenten.

De verkochte corporatiewoningen bieden vooral aan gezinnen van etnische minderheidsgroepen en jonge starters (onder de 25 jaar) toegang tot de koopmarkt. De belangrijkste verklaring hiervoor zal liggen in het feit dat het aandeel goedkope woningen onder verkochte corporatiewoningen het grootst is en de gemiddelde verkoopprijs het laagst. In vergelijking met verkochte particuliere huurwoningen kopen de bewoners van een corporatiewoning vaker hun eigen woning.

De nieuwbouwkoopmarkt is bij uitstek een markt voor doorstromers en biedt vooral aan Amsterdammers de kans om een wooncarrière binnen Amsterdam door 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.

Amsterdammers profiteren zelf het meest van 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 betekent dit voor de koper een stap in zijn of haar wooncarrière. Immers het biedt de koper de mogelijkheid om te profiteren van waardevermeerdering in de vastgoedmarkt en deze kapitaalopbouw in te zetten bij een volgende aankoop op de koopmarkt. Nieuwbouw is overigens nog meer dan verkoop uit voorraad bestemd voor Amsterdammers (83%). Ongeveer een kwart 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%).

Met de verkoop van huurwoningen (corporatiewoningen en particuliere huurwoningen) treedt verjonging op en neemt het aandeel alleenwonenden af ten gunste van het aandeel stellen met en zonder kinderen.

Dit heeft te maken met het verschillende profiel van de oude bewoners ten opzichte van de nieuwe bewoners. Het verschil is vooral te merken bij stellen zonder kinderen (partners). Bij de vorige bewoners is de gemiddelde leeftijd van de hoofdbewoner bijna 47 jaar, bij de nieuwe bewoner 34 jaar. Dat typeert het faseverschil van gezinnen die 'uit de kinderen zijn' en partners die eventueel nog kinderen gaan krijgen.

Er wordt vooral gekocht in de leeftijdscategorie van 26-35 jaar. Bij de koop van corporatiewoningen zijn jongeren (tot 25 jaar) een belangrijke kopersgroep. Bij de verkoop van particuliere huurwoningen is de leeftijdsgroep rond de dertig 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 vrij komen en dat er efficiënter gebruik gemaakt wordt van de woningvoorraad.

De geografische spreiding van etnische groepen in de koopwoningenmarkt bevestigt het huidig woonpatroon.

Nederlanders en westerse buitenlanders lijken op elkaar wat betreft hun koopgedrag. Zij kochten vooral woningen binnen de ring (Rijksweg A10), over het algemeen waren dit particuliere huurwoningen. Het aandeel etnische minderheden onder kopers is groter bij verkochte corporatiewoningen en nieuwbouwoopwoningen. Het heeft ermee te maken dat etnische minderheden meer dan gemiddeld woonachtig zijn in de stadsdelen waar veel nieuwe koopwoningen zijn gebouwd en corporatiebezit aanwezig is en ook verkocht wordt. Dat leidt ertoe dat het algemene patroon dat etnische minderheden na verkoop minder aanwezig zijn dan voor verkoop, zich niet voordoet in de stadsdelen die de naaolagse woningvoorraad vertegenwoordigen. In Zuidoost, Amsterdam-Noord, Geuzenveld-Slotermeer, Osdorp en Slotervaart is het aantal huishoudens van etnische minderheden juist toegenomen na verkoop.

Profiel van vestigers en vertrekkers herkenbaar

De kopers die van buiten Amsterdam zijn verhuisd, zijn vaker jong, alleenwonend en van Nederlandse afkomst. Het zijn vaker gezinnen en kopers met een allochtone achtergrond die binnen Amsterdam verhuizen.

Bij de voormalige huurders valt op dat de jongere en oudere leeftijden meer geneigd zijn om binnen Amsterdam te blijven dan middelbare groepen. Stellen zonder kinderen verhuizen relatief vaker uit Amsterdam. Wellicht met het oog op het stichten van een gezin buiten de grote stad.

Bijlage 1: Tabellen hoofdstuk 2

Tabel B 2.1: Verkochte woningen naar eigendoms categorie verkoper

Eigendoms categorie	voorraad 2003*		verkocht 2003**	
	abs	%	abs	%
Bestaande koopwoningen	80.000	21,3 %	2.243	41,4 %
Particuliere huurwoningen	89.000	23,7 %	2.104	38,9 %
Corporatiewoningen	206.000	54,9 %	1.068	19,7 %
Totaal	375.000	100 %	5.415	100 %

* Bron: WIA, ** Bron: O+S

Tabel B 2.2: Verkochte woningen ten opzichte van de woningvoorraad

Stadsdeel	Verkochte woningen in 2003 in procenten en absoluut (N)					Woningvoorraad op 1-1-2004 In procenten			
	Particulier	Corporatie- woningen	Bestaande koop	Totaal	N	Particulier	Corpora- tie- woningen	Bestaande koop	Totaal
Amsterdam-Centrum	45,8 %	7,2 %	47,0 %	100 %	651	37,7 %	35,5 %	26,8 %	100 %
Westerpark	41,0 %	14,9 %	44,1 %	100 %	261	23,5 %	62,6 %	13,9 %	100 %
Oud-West	58,3 %	10,2 %	31,6 %	100 %	393	45,8 %	36,0 %	18,2 %	100 %
Zeeburg	34,3 %	23,7 %	42,0 %	100 %	312	17,6 %	59,3 %	23,2 %	100 %
Bos en Lommer	66,0 %	14,2 %	19,8 %	100 %	197	29,4 %	60,4 %	10,2 %	100 %
De Baarsjes	50,9 %	12,1 %	37,0 %	100 %	273	45,7 %	40,6 %	13,7 %	100 %
Amsterdam-Noord	5,8 %	62,0 %	32,2 %	100 %	519	3,2 %	80,0 %	16,8 %	100 %
Geuzenveld Slotermeer	28,6 %	14,3 %	57,1 %	100 %	119	5,5 %	78,1 %	16,4 %	100 %
Osdorp	17,0 %	9,1 %	73,9 %	100 %	253	7,6 %	64,6 %	27,8 %	100 %
Slotervaart	28,9 %	9,3 %	61,9 %	100 %	270	24,3 %	49,6 %	26,1 %	100 %
Zuidoost	12,5 %	55,5 %	32,0 %	100 %	510	11,0 %	72,9 %	16,1 %	100 %
Oost/Watergraafsmeer	42,7 %	16,1 %	41,2 %	100 %	415	23,9 %	58,8 %	17,2 %	100 %
Amsterdam Oud-Zuid	56,5 %	2,4 %	41,0 %	100 %	826	47,1 %	32,4 %	20,4 %	100 %
Zuideramstel	48,2 %	12,0 %	39,8 %	100 %	415	44,4 %	33,7 %	22,0 %	100 %
Amsterdam	38,8 %	19,7 %	41,4 %	100 %	5414	26,9 %	53,4 %	19,7 %	100 %

Bron: O+S

Bijlage 2: Tabellen hoofdstuk 3

Tabel B 3.1: Woonoppervlak huidige woningvoorraad in procenten (2003)

	< 40 m ²	40-60 m ²	60-80 m ²	>80 m ²	Totaal
Bestaande koop	3,4 %	19,9 %	22,6 %	54,0 %	100 %
Particulier huur	9,1 %	39,0 %	26,3 %	25,5 %	100 %
Corporatiewoningen	7,9 %	34,6 %	34,3 %	18,2 %	100 %
Amsterdam	7,4 %	35,7 %	30,0 %	27,0 %	100 %

Bron: O+S

Tabel B 3.2: Woonoppervlak verkochte woningen naar stadsdeel in procenten (2002-2003)

	<40 m ²	40-60 m ²	60-80 m ²	>80 m ²	Totaal
Amsterdam-Centrum	13,2 %	32,2 %	25,6 %	28,9 %	100 %
Westerpark	18,5 %	42,0 %	19,8 %	19,8 %	100 %
Oud-West	12,9 %	50,5 %	17,5 %	19,1 %	100 %
Zeeburg	2,5 %	10,5 %	26,0 %	61,0 %	100 %
Bos en Lommer	2,5 %	86,3 %	11,3 %	0,0 %	100 %
De Baarsjes	1,5 %	69,0 %	24,0 %	5,5 %	100 %
Amsterdam-Noord	2,9 %	14,5 %	26,9 %	55,6 %	100 %
Geuzenveld-Slotermeer	0,0 %	11,1 %	42,4 %	46,5 %	100 %
Osdorp	0,0 %	6,0 %	25,0 %	69,0 %	100 %
Slotervaart	0,0 %	1,3 %	24,5 %	74,2 %	100 %
Zuidoost	0,0 %	19,1 %	40,9 %	40,0 %	100 %
Oost/Watergraafsmeer	3,6 %	29,9 %	28,3 %	38,2 %	100 %
Amsterdam Oud Zuid	4,4 %	42,4 %	19,4 %	33,8 %	100 %
Zuideramstel	8,4 %	14,5 %	32,0 %	45,1 %	100 %
Amsterdam	5,3 %	28,9 %	26,1 %	39,6 %	100 %

Bron: O+S

Tabel B 3.3: Bouwperiode verkochte bestaande koop, particuliere huur en corporatiewoningen naar stadsdeel in procenten (2002-2003)

	voor 1921	1921- 1944	1945- 1970	1971- 1985	1986- 1999	2000- 2003	totaal	N
Amsterdam Centrum	62,0 %	8,9 %	2,4 %	6,4 %	18,6 %	1,7 %	100 %	582
Westerpark	61,0 %	8,3 %	0,5 %	2,8 %	25,7 %	1,8 %	100 %	218
Oud-West	87,9 %	2,4 %	0,0 %	0,0 %	8,3 %	1,5 %	100 %	339
Zeeburg	29,7 %	7,6 %	0,0 %	2,4 %	47,0 %	13,3 %	100 %	249
Bos & Lommer	12,1 %	84,2 %	3,0 %	0,0 %	0,6 %	0,0 %	100 %	165
De Baarsjes	6,6 %	92,3 %	0,0 %	0,0 %	1,2 %	0,0 %	100 %	259
Amsterdam Noord	28,2 %	4,3 %	22,5 %	16,5 %	28,5 %	0,0 %	100 %	351
Geuzenveld-Slotermeer	0,0 %	0,0 %	48,5 %	0,0 %	47,5 %	4,0 %	100 %	101
Osdorp	1,2 %	1,2 %	18,2 %	8,9 %	53,8 %	16,6 %	100 %	247
Slotervaart	0,0 %	0,0 %	22,0 %	0,0 %	76,8 %	1,2 %	100 %	246
Zuidoost	0,3 %	0,0 %	6,5 %	61,3 %	28,6 %	3,3 %	100 %	367
Oost/Watergraafsmeer	45,6 %	16,9 %	10,1 %	5,4 %	20,3 %	1,7 %	100 %	355
Amsterdam Oud Zuid	52,8 %	40,9 %	3,1 %	0,0 %	2,9 %	0,3 %	100 %	767
Zuideramstel	0,0 %	44,0 %	48,9 %	1,4 %	4,6 %	1,1 %	100 %	348
Amsterdam	34,2 %	22,2 %	10,9 %	8,2 %	21,7 %	2,7 %	100 %	4595
N	1573	1021	501	378	998	124		

Bron O+S.

Bijlage 3: Tabellen hoofdstuk 4

Tabel B 4.1: Woonoppervlak naar prijsklasse in procenten (2003)

	goedkoop	middelduur	duur	Totaal
< 40 m ²	34,8 %	57,8 %	7,5 %	100 %
40-60 m ²	20,7 %	69,5 %	9,8 %	100 %
60-80 m ²	15,3 %	68,7 %	16,0 %	100 %
>80 m ²	4,3 %	51,6 %	44,1 %	100 %
Totaal	15,6 %	64,0 %	20,4 %	100 %

Bron: O+S

Tabel B 4.2: Bouwjaar naar prijsklasse in procenten (2003)

	goedkoop	middelduur	duur	Totaal
< 1921	14,1 %	56,1 %	29,9 %	100 %
1921-1945	11,0 %	66,5 %	22,5 %	100 %
1945-1970	21,0 %	71,7 %	7,3 %	100 %
1970-1985	39,2 %	58,8 %	2,0 %	100 %
1985-2000	6,3 %	67,1 %	26,6 %	100 %
2000-2003	0,0 %	39,7 %	60,3 %	100 %
Totaal	16,0 %	61,6 %	22,4 %	100 %

Bron: O+S

Tabel B 4.3: gemiddelde projectprijs naar stadsdeel en buurtcombinatie voor nieuwbouwoopwoningen opgevoerd in 2002 en 2003

gemiddelde prijs project in 2002

stadsdeel	buurt	Verkoopprijs * €1000	N
Amsterdam-Centrum	Nieuwmarkt/Lastage	359	14
	Haarlemmerbuurt	428	8
	Weesperbuurt/Plantage *	339	39
Westerpark	Houthavens	327	142
Oud-West	Da Costabuurt	371	42
	Helmersbuurt *	260	43
Zeeburg	Indische Buurt Oost	180	53
	Oostelijk Havengebied *	249	4
	Oostelijk Havengebied	153	1
Geuzenveld Sloterveer	Geuzenveld	135	116
	Geuzenveld	135	60
Osdorp	Lutkemeer/Ookmeer	495	1
	Osdorp-Oost	180	112
	Middenveldsche Akerpolder/Sloten *	295	117
	Middenveldsche Akerpolder/Sloten	495	9
Zuidoost	Bijlmer Oost	118	1
Oost/Watergraafsmeer	Middenmeer	180	245
Amsterdam Oud Zuid	Nieuwe Pijp	297	11
Zuideramstel	Ijsselbuurt	180	104
Amsterdam	Totaal	227	1122

* Meerdere projecten

gemiddelde prijs project in 2003

stadsdeel	buurt	Verkoopprijs * € 1000	N
Amsterdam-Centrum	Nieuwmarkt/Lastage	432	3
	Haarlemmerbuurt	521	77
	Jordaan *	367	8
Zeeburg	Indische buurt oost	180	23
	Oostelijk havengebied	153	2
	IJ-eilanden e.o. *	534	82
Osdorp	Lutkemeer/Ookmeer	495	4
	Lutkemeer/Ookmeer	495	1
	Osdorp-Midden	203	118
	Middenveldsche Akerpolder/Sloten *	254	308
Slotervaart	Slotervaart	266	159
Zuidoost	Bijlmer Oost	245	56
Amsterdam Oud Zuid	Oude Pijp	180	16
	Schinkelbuurt	396	4
	Museumkwartier	630	5
Amsterdam	Totaal	301	866

* Meerdere projecten

Bron: O+S

Bijlage 4: Tabellen hoofdstuk 5

Tabel B 5.1: Leeftijd van de kopers naar segment in procenten (2002-2003)

	particulier	corporatiewoningen	nieuwbouw
18-25 jaar	8,8 %	12,7 %	2,5 %
26-35 jaar	55,9 %	43,0 %	37,5 %
36-45 jaar	23,0 %	27,9 %	37,6 %
46-55 jaar	7,5 %	12,1 %	15,0 %
55+	4,8 %	4,3 %	7,4 %
Totaal	100 %	100 %	100 %

Bron: O+S

Tabel B 5.2: Leeftijd van de kopers naar stadsdeel in procenten (2002-2003)

	18-25 jaar	26-35 jaar	36-45 jaar	46-55 jaar	55+	totaal	N
Amsterdam-Centrum	16,7 %	51,2 %	21,3 %	5,8 %	5,0 %	100 %	258
Westerpark	8,5 %	69,3 %	17,6 %	3,3 %	1,3 %	100 %	153
Oud-West	10,0 %	66,1 %	19,0 %	2,7 %	2,3 %	100 %	221
Zeeburg	8,5 %	54,6 %	27,0 %	8,5 %	1,4 %	100 %	141
Bos en Lommer	17,2 %	63,3 %	14,8 %	3,1 %	1,6 %	100 %	128
De Baarsjes	18,5 %	65,1 %	13,8 %	1,1 %	1,6 %	100 %	189
Amsterdam-Noord	15,6 %	42,9 %	29,2 %	9,7 %	2,6 %	100 %	154
Geuzenveld Slotermeer	16,7 %	53,3 %	16,7 %	13,3 %	0,0 %	100 %	30
Osdorp	2,1 %	54,2 %	25,0 %	8,3 %	10,4 %	100 %	48
Slotervaart	8,0 %	49,4 %	29,9 %	11,5 %	1,1 %	100 %	87
Zuidoost	9,0 %	35,2 %	35,2 %	14,8 %	5,8 %	100 %	310
Oost/Watergraafsmeer	12,3 %	55,2 %	22,7 %	6,4 %	3,4 %	100 %	203
Amsterdam Oud Zuid	8,8 %	68,1 %	16,2 %	3,2 %	3,7 %	100 %	464
Zuideramstel	9,3 %	56,0 %	18,5 %	10,3 %	6,0 %	100 %	302
Amsterdam	11,4 %	56,6 %	21,6 %	6,8 %	3,6 %	100 %	2689

Bron: O+S

Tabel B 5.3: Saldo van vertrekkers uit de voormalige huurwoningen en kopers van verkochte huurwoningen naar leeftijd en stadsdeel in absolute aantallen (2002-2003).

	18-25 jaar	26-35 jaar	36-45 jaar	46-55 jaar	55+	totaal
Amsterdam-Centrum	11	14	-7	-13	-5	0
Westerpark	-1	32	-10	-10	-11	0
Oud-West	10	36	-9	-15	-22	0
Zeeburg	1	18	-9	-6	-4	0
Bos en Lommer	5	18	-3	-4	-16	0
De Baarsjes	-3	36	-4	-8	-21	0
Amsterdam-Noord	6	20	12	-5	-33	0
Geuzenveld Slotermeer	1	7	-3	-2	-3	0
Osdorp	-2	8	-5	-3	2	0
Slotervaart	-5	20	5	4	-24	0
Zuidoost	-24	4	33	8	-21	0
Oost/Watergraafsmeer	1	39	-9	-7	-24	0
Amsterdam Oud-Zuid	-7	100	-24	-20	-49	0
Zuideramstel	2	41	-3	16	-56	0
Amsterdam	-5	393	-36	-65	-287	0

Toelichting: een positief cijfer betekent dat het aantal bewoners in een bepaalde leeftijdscategorie door verkoop van de huurwoning is toegenomen in een stadsdeel. Een negatief cijfer (min) betekent dat het aantal bewoners in een bepaalde leeftijdscategorie door verkoop van de huurwoning is afgenomen in een stadsdeel.

Bron: O+S

Tabel B 5.4: Huishoudenstype van de kopers naar segment in procenten (2002-2003)

	corporatiewonin-		
	particulier	gen	nieuwbouw
stel met kinderen	10,6 %	16,8 %	28,7 %
eenoudergezin	3,3 %	5,9 %	4,6 %
stel zonder kinderen	32,8 %	26,5 %	32,4 %
alleenwonend	47,1 %	43,9 %	28,6 %
overig	6,2 %	7,0 %	5,7 %
totaal	100 %	100 %	100 %

Bron: O+S

Tabel B 5.5: Huishoudenstype van de kopers naar stadsdeel in procenten (2002-2003)

	stel zonder kinderen	eenouder-gezin	stel met kinderen	alleenwonend	overig	totaal	N
Amsterdam-Centrum	7,4 %	3,3 %	29,5 %	53,1 %	6,6 %	100 %	271
Westerpark	3,8 %	1,9 %	23,4 %	68,4 %	2,5 %	100 %	158
Oud-West	6,9 %	3,4 %	30,6 %	55,2 %	3,9 %	100 %	232
Zeeburg	9,2 %	3,9 %	35,5 %	46,1 %	5,3 %	100 %	152
Bos en Lommer	2,9 %	2,9 %	41,6 %	45,3 %	7,3 %	100 %	137
De Baarsjes	5,1 %	0,0 %	37,8 %	51,0 %	6,1 %	100 %	196
Amsterdam-Noord	19,5 %	4,1 %	31,4 %	41,4 %	3,6 %	100 %	169
Geuzenveld Slotermeer	21,2 %	3,0 %	33,3 %	36,4 %	6,1 %	100 %	33
Osdorp	41,2 %	0,0 %	27,5 %	23,5 %	7,8 %	100 %	51
Slotervaart	16,1 %	6,5 %	30,1 %	37,6 %	9,7 %	100 %	93
Zuidoost	16,7 %	9,6 %	21,6 %	39,2 %	12,9 %	100 %	342
Oost/Watergraafsmeer	12,2 %	3,8 %	35,7 %	43,7 %	4,7 %	100 %	213
Amsterdam Oud-Zuid	9,1 %	3,1 %	34,2 %	47,5 %	6,2 %	100 %	486
Zuideramstel	11,8 %	2,5 %	34,7 %	43,3 %	7,6 %	100 %	314
Amsterdam	10,9 %	3,8 %	31,7 %	46,9 %	6,7 %	100 %	2848

Bron: O+S

Tabel B 5.6: Saldo van vertrekkers uit de voormalige huurwoningen en kopers van verkochte huurwoningen naar huishoudenstype en stadsdeel in absolute aantallen (2002-2003).

	stel zonder kinderen	eenoudergezin	stel met kinderen	alleenwonend	overig	totaal
Amsterdam-Centrum	11	0	65	-70	-6	0
Westerpark	4	-1	31	-29	-5	0
Oud-West	11	2	62	-61	-14	0
Zeeburg	11	3	35	-42	-7	0
Bos en Lommer	-1	-2	47	-39	-5	0
De Baarsjes	8	-4	55	-52	-7	0
Amsterdam-Noord	20	1	39	-35	-25	0
Geuzenveld Slotermeer	5	1	10	-13	-3	0
Osdorp	15	-5	10	-18	-2	0
Slotervaart	9	-5	27	-25	-6	0
Zuidoost	46	18	36	-84	-16	0
Oost/Watergraafsmeer	17	-2	60	-57	-18	0
Amsterdam Oud-Zuid	22	-8	140	-141	-13	0
Zuideramstel	27	-3	86	-104	-6	0
Amsterdam	204	-5	703	-769	-133	0

Toelichting: een positief cijfer betekent dat het aantal bewoners met een bepaald huishoudenstype door verkoop van de huurwoning is toegenomen in een stadsdeel. Een negatief cijfer (min) betekent dat het aantal bewoners met een bepaald huishoudenstype door verkoop van de huurwoning is afgenomen in een stadsdeel.

Bron: O+S

Tabel B 5.7: Etniciteit van de kopers naar segment in procenten (2002-2003)

	corporatiewonin-		
	particulier	gen	nieuwbouw
Etnische minderheden	13,9 %	36,6 %	30,0 %
Westerse buitenlanders	17,3 %	10,7 %	12,0 %
Nederlanders	68,8 %	52,7 %	58,0 %
Totaal	100 %	100 %	100 %

Bron: O+S

Tabel B 5.8: Etniciteit van de kopers naar stadsdeel in procenten (2002-2003)

	Etnische	Westerse	Nederlanders	Totaal	N
	minderheden	buitenlanders			
Amsterdam-Centrum	7,4 %	24,0 %	68,6 %	100 %	271
Westerpark	11,4 %	17,1 %	71,5 %	100 %	158
Oud-West	9,9 %	19,4 %	70,7 %	100 %	232
Zeeburg	14,5 %	16,4 %	69,1 %	100 %	152
Bos en Lommer	13,1 %	11,7 %	75,2 %	100 %	137
De Baarsjes	9,7 %	12,8 %	77,6 %	100 %	196
Amsterdam-Noord	27,2 %	7,7 %	65,1 %	100 %	169
Geuzenveld Slotermeer	51,5 %	15,2 %	33,3 %	100 %	33
Osdorp	49,0 %	5,9 %	45,1 %	100 %	51
Slotervaart	29,0 %	15,1 %	55,9 %	100 %	93
Zuidoost	61,7 %	6,4 %	31,9 %	100 %	342
Oost/Watergraafsmeer	11,3 %	16,0 %	72,8 %	100 %	213
Amsterdam Oud Zuid	10,3 %	20,0 %	69,8 %	100 %	486
Zuideramstel	12,4 %	18,2 %	69,4 %	100 %	314
Amsterdam	19,6 %	15,7 %	64,6 %	100 %	2848

Bron: O+S

Tabel B 5.9: Saldo van vertrekkers uit de voormalige huurwoningen en kopers van verkochte huurwoningen naar etniciteit en stadsdeel in absolute aantallen (2002-2003).

	Etnische minderheden	Westerse buitenlanders	Nederlanders	Totaal
Amsterdam-Centrum	-48	40	8	0
Westerpark	-16	16	0	0
Oud-West	-36	30	6	0
Zeeburg	-17	14	3	0
Bos en Lommer	-13	6	7	0
De Baarsjes	-31	9	22	0
Amsterdam-Noord	4	3	-7	0
Geuzenveld Slotermeer	2	0	-2	0
Osdorp	11	-1	-10	0
Slotervaart	7	9	-16	0
Zuidoost	72	-19	-53	0
Oost/Watergraafsmeer	-23	20	3	0
Amsterdam Oud Zuid	-76	67	9	0
Zuideramstel	-23	39	-16	0
Amsterdam	-187	233	-46	0

Toelichting: een positief cijfer betekent dat het aantal bewoners van een bepaalde etnische groep door verkoop van de huurwoning is toegenomen in een stadsdeel. Een negatief cijfer (min) betekent dat het aantal bewoners van een bepaalde etnische groep door verkoop van de huurwoning is afgenomen in een stadsdeel.

Bron:O+S

Tabel B 5.10: Herkomst kopers en bestemming vorige bewoners van alle verkochte huurwoningen naar stadsdeel voor 2002-2003 in percentage.

Stadsdeel	Type verhuizer	Verhuisd buiten	Verhuisd binnen	Verhuisd binnen	Waarvan zittend
		Amsterdam	Amsterdam	eigen stadsdeel	
Amsterdam-Centrum	koper	27 %	44 %	29 %	(11 %)
	vorige bewoner	28 %	45 %	27 %	
Westerpark	koper	22 %	52 %	27 %	(10 %)
	vorige bewoner	28 %	47 %	25 %	
Oud-West	koper	23 %	42 %	35 %	(14 %)
	vorige bewoner	31 %	37 %	31 %	
Zeeburg	koper	24 %	46 %	31 %	(7 %)
	vorige bewoner	33 %	50 %	17 %	
Bos en Lommer	koper	31 %	49 %	19 %	(5 %)
	vorige bewoner	32 %	48 %	20 %	
De Baarsjes	koper	28 %	45 %	27 %	(13 %)
	vorige bewoner	27 %	47 %	26 %	
Amsterdam-Noord	koper	19 %	26 %	55 %	(12 %)
	vorige bewoner	38 %	18 %	44 %	
Geuzenveld Sloterveer	koper	13 %	63 %	24 %	(7 %)
	vorige bewoner	46 %	47 %	6 %	
Osdorp	koper	15 %	48 %	37 %	(12 %)
	vorige bewoner	60 %	36 %	4 %	
Slotervaart	koper	17 %	61 %	22 %	(11 %)
	vorige bewoner	42 %	47 %	11 %	
Zuidoost	koper	20 %	13 %	67 %	(21 %)
	vorige bewoner	42 %	12 %	45 %	
Oost/Watergraafsmeer	koper	23 %	46 %	31 %	(10 %)
	vorige bewoner	34 %	46 %	20 %	
Amsterdam Oud Zuid	koper	23 %	46 %	36 %	(10 %)
	vorige bewoner	27 %	36 %	36 %	
Zuideramstel	koper	23 %	41 %	36 %	(14 %)
	vorige bewoner	38 %	39 %	23 %	
Amsterdam	koper	23 %	42 %	35 %	(12 %)
	vorige bewoner	34 %	42 %	24 %	

Bron: O+S