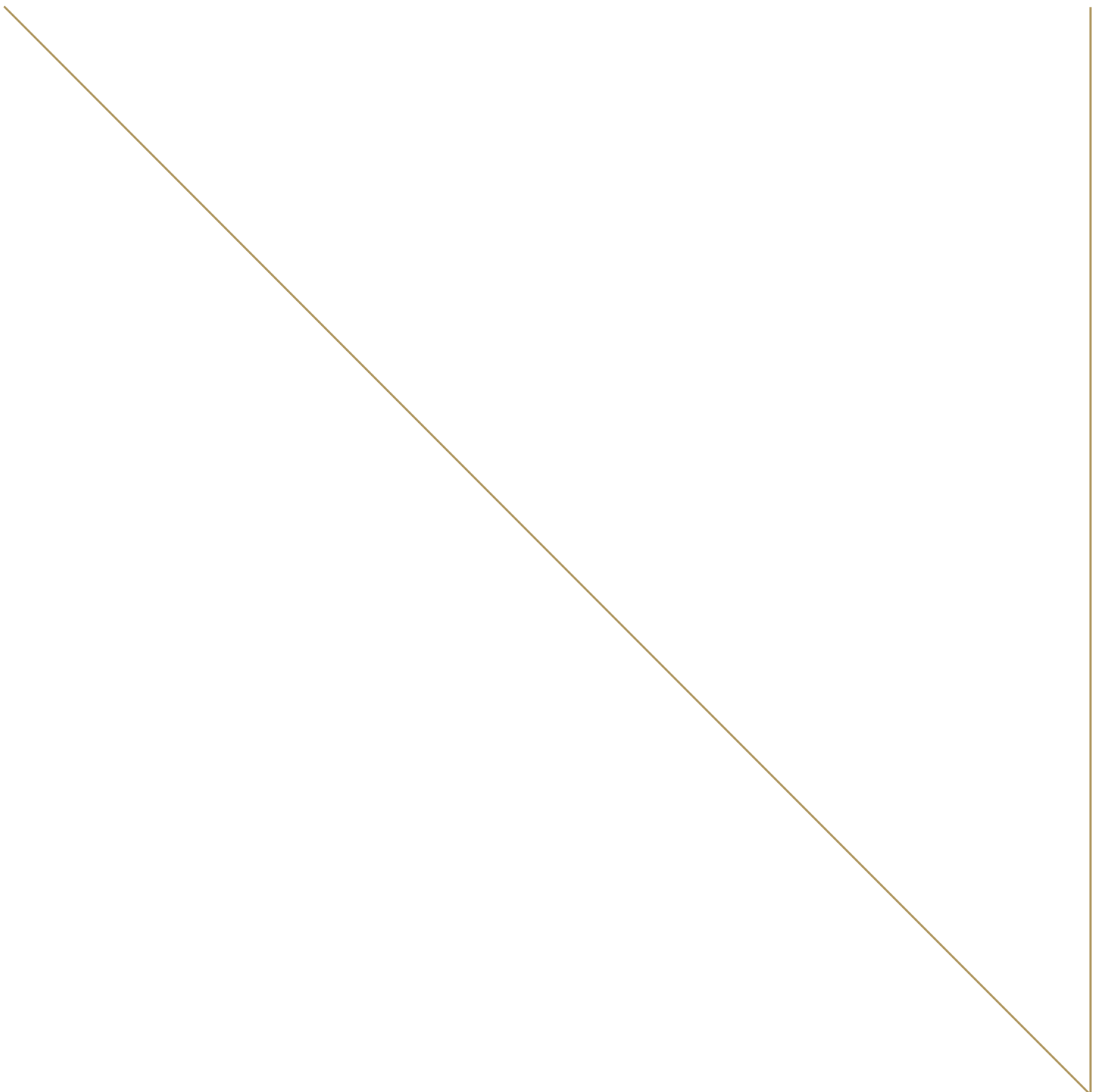




Beter thuis in wonen

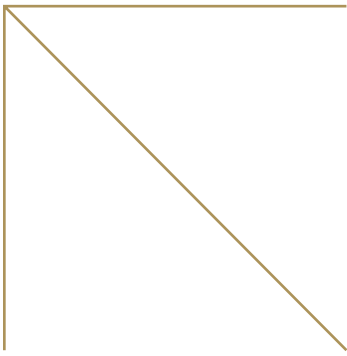
Kernpublicatie
WoningBehoefte Onderzoek 2002



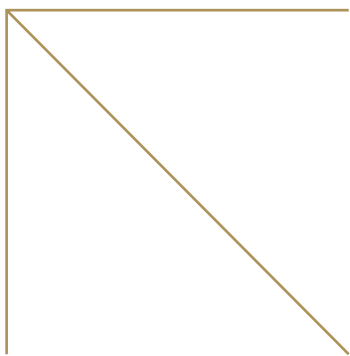


Inhoud

1	Inleiding	07
2	Een dak boven het hoofd	08
2.1	Vormen van huisvesting	08
2.2	De bewoonde woningvoorraad	08
2.3	Bewoners en hun woningen	10
2.4	Particulier opdrachtgeverschap	13
3	Dynamiek op de woningmarkt	14
3.1	Wie verhuizen er?	14
3.2	Waar gaan ze naar toe?	15
3.3	Stromen op de woningmarkt	16
3.4	Verkoop van huurwoningen	17
4	Mensen en hun woonwensen	20
4.1	Verhuigeneigdheid en verhuismotieven	20
4.2	Vraag en aanbod	23
4.3	Waarnaar is men op zoek?	26
5	De prijs van het wonen	30
5.1	Woonlasten	30
5.2	De aandachtsgroep	31
5.3	Scheefheid	33
5.4	Hypotheken	34
6	Wonen en zorg	38
6.1	Gezondheid en zorg	38
6.2	Hoe levensloopbestendig is de woningvoorraad?	39
6.3	Ouderen op de woningmarkt	40
7	Leefbaarheid	43
7.1	Waar is het leven goed?	43
7.2	Ontwikkeling van de leefbaarheid	46
7.3	Sociale cohesie en multiculturele samenleving	49
8	Zicht op de bewoner	51
8.1	De woonconsument geprofileerd	51
8.2	Wonen en recreëren	52
8.3	Wonen en werken	54



9	Onderzoeksproces	55
9.1	Organisatiestructuur WBO 2002	55
9.2	Het WBO 2002 in de tijd	55
9.3	De vragenlijst	56
9.4	Steekproeftrekking	57
9.5	Het veldwerk	57
9.6	Respons	58
9.7	Dataprocessing	60
9.8	Oversampling	61
10	Bijlage: wie verhuizen er in de G4 en G26	63
11	Begrippenlijst	64
	Colofon	72





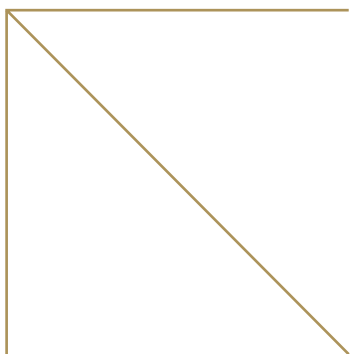
Voorwoord

Wonen doen we allemaal. De kwaliteit en de beleving van de woonsituatie is een van de belangrijkste elementen van ons dagelijks leven. Het Ministerie van VROM brengt daarom regelmatig in beeld hoe we in Nederland wonen, en wellicht nog belangrijker: hoe we **willen** wonen. In 2002 is daarom een nieuwe editie van het WoningBehoeftte Onderzoek uitgevoerd. Dit onderzoek wordt al sinds de zestiger jaren om de vier jaar gehouden. Destijds ging het om het in beeld brengen van tekortschietende woonkwaliteit en onvoldoende sanitaire voorzieningen, tegenwoordig staat de waardering van de woning en de woon**omgeving** centraal. Uiteraard wordt de beschikbaarheid van woningen en de betaalbaarheid niet vergeten. In totaal hebben ongeveer 90.000 mensen meegedaan met het onderzoek. Zij zijn gebeld of thuis bezocht en hebben samen met de enquêteurs een uitgebreide vragenlijst doorgenomen. Je kunt dus ook zeggen dat in dit onderzoek de mening van de burger centraal staat.

Het WBO 2002 biedt veel informatie. Niet alle informatie kan in één keer ontsloten worden. Deze publicatie geeft een overzicht van de belangrijkste thema's. Ze worden kort aangestipt en beschreven. In volgende publicaties wordt per thema diepgang geboden. Dan wordt bijvoorbeeld ingezoomd op de vraag en aanbodverhoudingen op de woningmarkt, de Vinex nieuwbouw en de transformatie, de woonlasten of de woonsituatie van ouderen.

Het WBO 2002 is een belangrijk ijkpunt voor het beleid. Uit het voorgaande WBO (1998) kwam het beeld naar voren dat de vraag naar meer woon**kwaliteit** sterk zou groeien. Die vraag was gebaseerd op een toename van het besteedbaar inkomen. Het bouwen van dure koopwoningen en het transformeren van zwakke wijken waren hierop de beleidsmatige antwoorden. De economie heeft zich echter minder gunstig ontwikkeld dan waarvan destijds werd uitgegaan en het nieuwe WBO laat nu zien wat dat betekent voor het wonen. Hiermee levert het WBO ingrediënten voor de evaluatie en de eventuele aanpassing van het beleid.

De Directeur-Generaal Wonen,
mevr. mr. drs. A.W.H. Bertram



1. Inleiding

Het WoningBehoeft Onderzoek (WBO) levert al bijna veertig jaar periodiek een dwarsdoorsnede van de Nederlandse woningmarkt. Dankzij het WBO weten we hoe Nederland is gehuisvest, wie er verhuist en wie er wil verhuizen. Het is daarmee een belangrijk ijkpunt voor tal van in het verleden gemaakte verkenningen en geuite verwachtingen ten aanzien van ontwikkelingen op de woningmarkt. Het WBO biedt daarbij lang niet alleen maar gegevens over wonen. Het onderzoek is uitgegroeid tot een van de belangrijkste informatiebronnen over tal van onderwerpen en biedt de mogelijkheid om deze gegevens ook in relatie tot elkaar te analyseren.

Deze zogeheten 'kernpublicatie' behandelt een groot aantal thema's over wonen, woonlasten, woningmarkt en aanverwante zaken, zoals zorg en leefbaarheid, gebaseerd op het WBO 2002 (peildatum tenzij anders vermeld 1-1-2002).

Over al deze onderwerpen is in het WBO zo veel te vinden en ze zijn zo interessant, dat ze stuk voor stuk een eigen publicatie zouden rechtvaardigen. Naast de kernpublicatie zijn er themapublicaties, waarin specifieke onderwerpen worden uitgediept. De kernpublicatie houdt het breed en behandelt **facts and figures** die tot de basisbagage van professionals en geïnteresseerde leken zouden moeten behoren. Zoals:

- Hoe veel woningen staan er eigenlijk in Nederland en wat zijn dat voor woningen?
- Hoe vaak wordt er verhuisd, door wie en naar wat voor woningen?
- Hoe zit het met de verhuisplannen van Nederlandse huishoudens en hoe verhouden zich vraag en aanbod?
- Welke segmenten van de woningmarkt zijn momenteel het krapst?
- Hoe veel besteden we aan wonen en hoe hebben de woonlasten zich ontwikkeld?
- Hoe 'levensloopbestendig' is de Nederlandse woningvoorraad en in hoeverre wonen ouderen in zo'n levensloopbestendige woning?
- Hoe is het gesteld met de leefbaarheid in verschillende typen woonmilieus?
- Voor wie zijn 'schoon, heel en veilig' eigenlijk belangrijk en wie maken zich druk om parkeergelegenheid, winkels of openbaar vervoer?
- Wat zijn de wensen van verschillende doelgroepen zoals jonge stellen en ouderen?

Het lot van veel onderzoek is dat het weinig nieuws brengt voor de goede waarnemer met voelhoorns in het veld. Dit geldt bij uitstek voor wonen. Op het gebied van wonen is iedereen immers ervaringsdeskundige. Het zal weinigen zijn ontgaan dat de woningmarkt sinds 1998 (het vorige WBO) krappere is geworden. Ook uit wachtlijsten en prijsstijgingen was dat al wel duidelijk. Wie op zoek is naar een (andere) woning, en dat zijn 1,86 miljoen huishoudens, ondervindt dat aan den lijve. Dat dit ook uit het WBO komt mag dan ook niet verrassend heten. Krapte uit zich onder meer in een hoger woningtekort, in een gedaald aantal verhuizingen en in een lager aantal huishoudens met verhuisplannen, met name in de leeftijdsklasse 25 tot 35 jaar. Ook niet verrassend wellicht, is de bevinding dat degenen die recent een huis kochten relatief welgesteld zijn en zich fors in de schulden hebben gestoken.

Toch levert elk onderzoek wel een aantal verrassende uitkomsten op, of inzichten die niet bij iedereen bekend zijn. Wie had er bijvoorbeeld verwacht dat de goedkope scheefheid nauwelijks zou zijn gestegen? Dat de woonlasten over het geheel genomen ongeveer gelijk zijn gebleven? Dat de vraag naar duurdere (of liever: betere) huurwoningen momenteel ruim twee keer zo groot is als het aanbod? Dat er nog altijd meer wordt doorgestroomd dan begin jaren negentig? Dat één op de vijf 85-plussers en de helft van de inwoners van grote steden zijn voordeur niet zonder traplopen kan bereiken? Dat juist in buurten die achteruit gaan de bereidheid bij bewoners om daar iets aan te doen laag is? En dat huishoudens met hogere inkomens weinig geven om gezelligheid en winkelgelegenheid in de buurt?

Wie beter thuis wil raken in de wereld van het wonen kan aan de hand van deze kernpublicatie een vogelvlucht maken langs al deze onderwerpen.

2. Een dak boven het hoofd

2.1 Vormen van huisvesting

Bijna zeven miljoen huishoudens telt Nederland anno 2002, op een bevolking van ruim 16 miljoen personen. Die huishoudens hebben allemaal een dak boven hun hoofd. Bijna iedereen heeft eigen huisvesting. Het komt nog maar weinig voor dat huishoudens inwonen. Sommige vormen van huisvesting zijn heel apart, zoals woonwagens of woonboten. Het gros van de huishoudens woont echter in wat we een gewone woning noemen. Een enkeling, naar schatting 39.000 huishoudens, heeft zelfs meer dan één woning die ze ook daadwerkelijk als woning gebruiken en niet als vakantiebestemming of voor recreatieve doeleinden. 10.000 van deze tweede woningen staan in het buitenland.

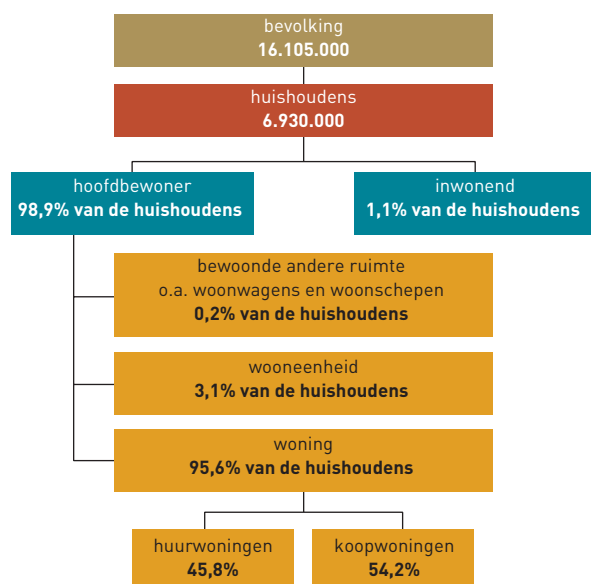
Iets meer dan de helft van alle gewone woningen is een koopwoning. Dit aandeel stijgt, omdat er nog maar weinig huurwoningen bijkomen. Er worden wel huurwoningen gebouwd, maar er worden er ook gesloopt en er worden er verkocht. Koopwoningen worden volop gebouwd en maar zelden afgebroken.

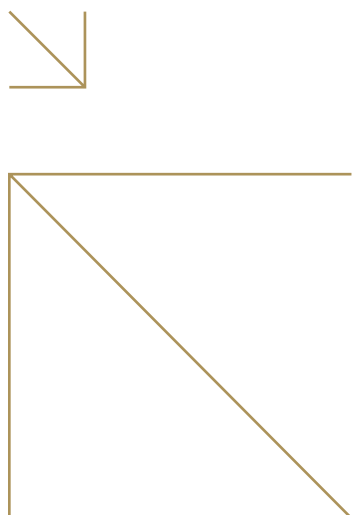
2.2 De bewoonde woningvoorraad

Vanzelfsprekend worden vooroorlogse woningen al enige tijd niet meer gebouwd, al zou je dat met al die jaren dertig replica's en hedendaagse kastelen en grachten niet zeggen. Nog slechts 20% van de Nederlandse woningvoorraad stamt van voor 1945 en dit aandeel kan uiteraard alleen maar verder dalen. De provincie Flevoland heeft de modernste woningvoorraad, maar ook daar zijn voor wie het weet nog wel een paar concentraties vooroorlogse woningen te vinden.

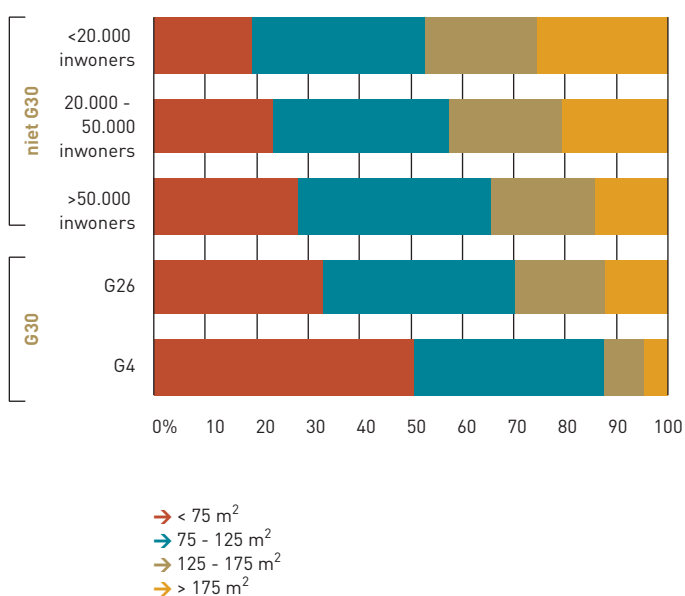
In de randstedelijke provincies Noord-Holland en Zuid-Holland zijn de woningen relatief klein, vaker gestapeld en vaker een huurwoning dan in de andere provincies. Wie echt ruim wil wonen moet de stad uit. Hoe kleiner de gemeente, des te meer grote woningen er staan.

Figuur 2-1 Bevolking en huisvesting (1-1-2002)

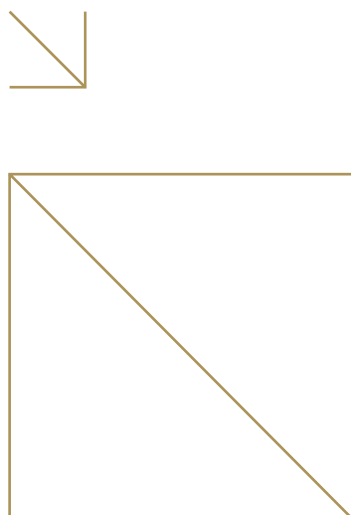



Tabel 2-1 Kenmerken van de bewoonde woningvoorraad

	aandeel van de voorraad				bouwjaar			totaal in aantal
	eengezins	huur- woningen	1 t/m 3 kamers	met tuin	<1945	1945 t/m 1985	na 1985	
Groningen	73%	43%	28%	74%	26%	55%	19%	245.000
Friesland	86%	38%	21%	82%	25%	56%	19%	260.000
Drenthe	87%	36%	18%	86%	16%	60%	25%	192.000
Overijssel	80%	40%	21%	80%	19%	57%	24%	424.000
Flevoland	84%	38%	23%	85%	1%	49%	50%	131.000
Gelderland	80%	42%	22%	82%	17%	60%	23%	762.000
Utrecht	69%	43%	30%	72%	19%	53%	28%	458.000
Noord-Holland	54%	54%	39%	59%	29%	51%	20%	1.127.000
Zuid-Holland	51%	54%	36%	56%	22%	57%	22%	1.454.000
Zeeland	86%	35%	19%	85%	22%	58%	19%	154.000
Noord-Brabant	81%	41%	22%	81%	12%	63%	25%	952.000
Limburg	77%	40%	22%	76%	15%	66%	19%	468.000
Nederland	69%	46%	29%	71%	20%	57%	23%	6.627.000

Figuur 2-2 Grootte van woningen naar gemeentegrootte


In de kleinere gemeenten staan gemiddeld genomen de luxere en dus ook duurdere woningen, de stad heeft de meeste kleine en dus goedkope appartementen. Vergelijken we de prijs van een doorsnee rijtjeswoning, dan is die juist in de grotere steden hoger dan daarbuiten. Een kwestie van schaarste. En dan krijg je daar in de regel ook nog een kleinere tuin bij. De verkoopwaarden zijn over de hele linie gestegen tussen 1998 en 2002, maar de verschillen naar gemeentegrootte zijn gelijk gebleven.



Tabel 2-2 Door eigenaar geschatte verkoopwaarde van de woning (mediane prijs*)

	1998		2002		prijsontwikkeling 1998-2002	
	eengezins tussenwoning	meergezins	eengezins tussenwoning	meergezins	eengezins tussenwoning	meergezins
<20.000 inwoners	€ 118.000	€ 100.000	€ 182.000	€ 188.000	54%	88%
20-50.000 inwoners	€ 123.000	€ 102.000	€ 182.000	€ 162.000	48%	59%
> 50.000 inwoners	€ 125.000	€ 100.000	€ 185.000	€ 150.000	48%	50%
G26	€ 113.000	€ 91.000	€ 180.000	€ 136.000	59%	49%
G4	€ 136.000	€ 91.000	€ 204.000	€ 154.000	50%	60%
totaal Nederland	€ 123.000	€ 95.000	€ 182.000	€ 152.000	48%	60%

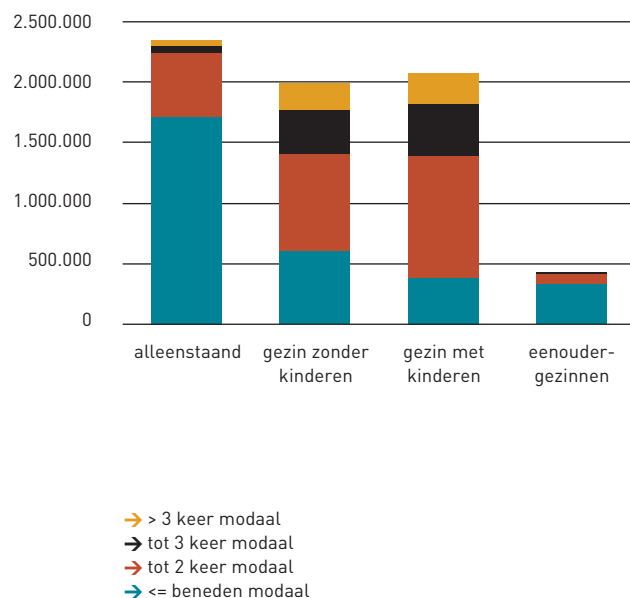
* mediane prijs: 50% van de voorraad heeft een waarde onder de mediane verkoopwaarde.

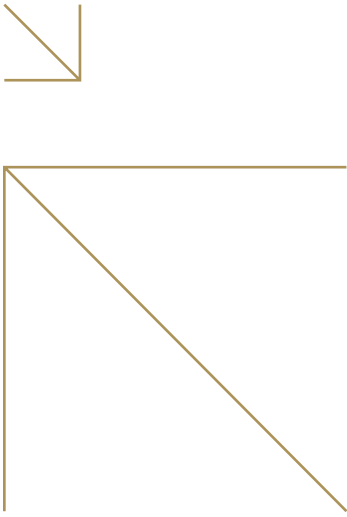
2.3 Bewoners en hun woningen

Niet alleen woningen zijn er in soorten en maten, maar ook bewoners. In huishoudens gerekend zijn alleenstaanden, stellen zonder kinderen en gezinnen met kinderen ongeveer even grote groepen. Met inbegrip van de eenoudergezinnen zijn de gezinnen met kinderen nipt de grootste groep. Daarnaast zijn er de overige niet-gezinshuishoudens. Dit is verreweg de kleinste groep huishoudens en bestaat bijvoorbeeld uit volwassen broers of zussen die samen een huishouden vormen.

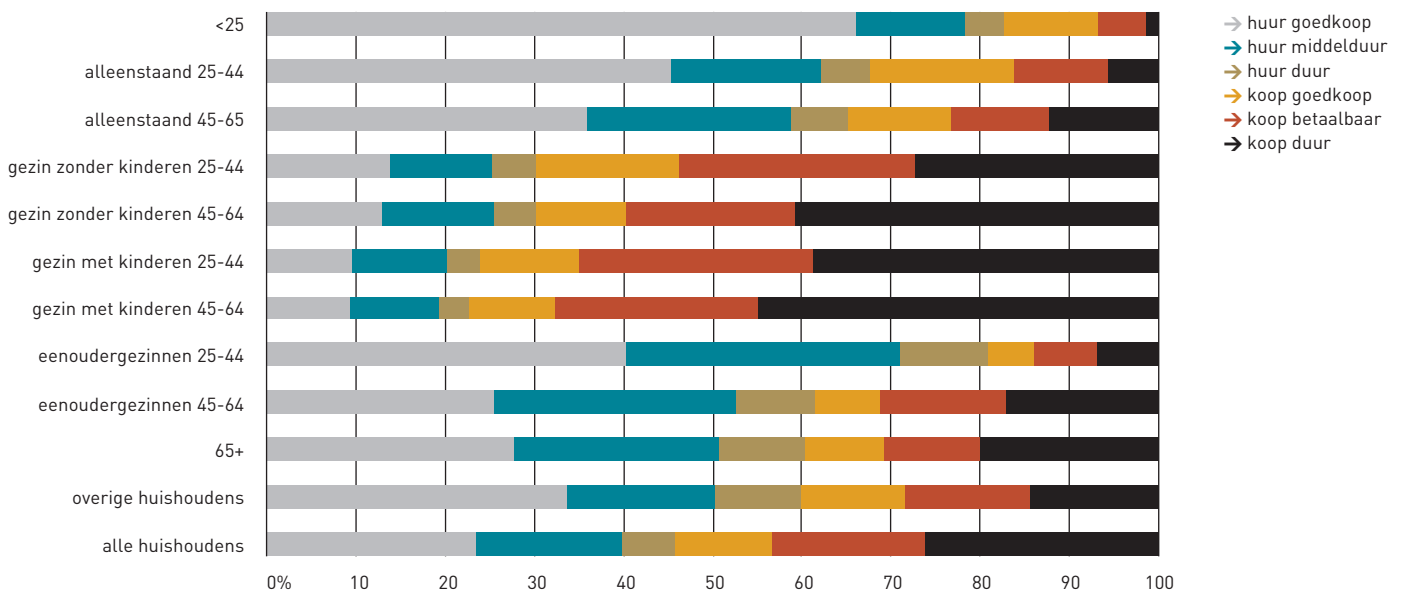
Onder gezinnen met kinderen treffen we de hoogste inkomens aan. Zij bevinden zich veelal op de top van hun carrière. Hun inkomens zijn in meerderheid boven modaal, in sommige gevallen zelfs tot drie maal modaal of nog hoger. Ook stellen zonder kinderen hebben overwegend een bovenmodaal inkomen. Alleenstaanden en eenoudergezinnen, die per definitie slechts één inkomen hebben, moeten met aanzienlijk minder rondkomen. Zij hebben in meerderheid een inkomen beneden modaal.

Figuur 2-3 Huishoudens naar inkomensklasse





Figuur 2-4 Huishoudens en type woning naar eigendomsverhouding

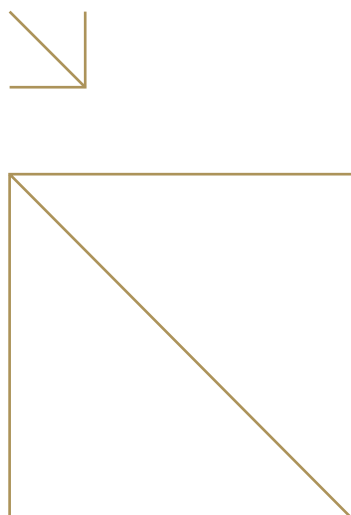


Verschillende soorten huishoudens stellen zo hun verschillende eisen aan hun huisvesting en aan de woonomgeving. In hoofdstuk 8 ('Zicht op de klant') komen we daar uitgebreid op terug.

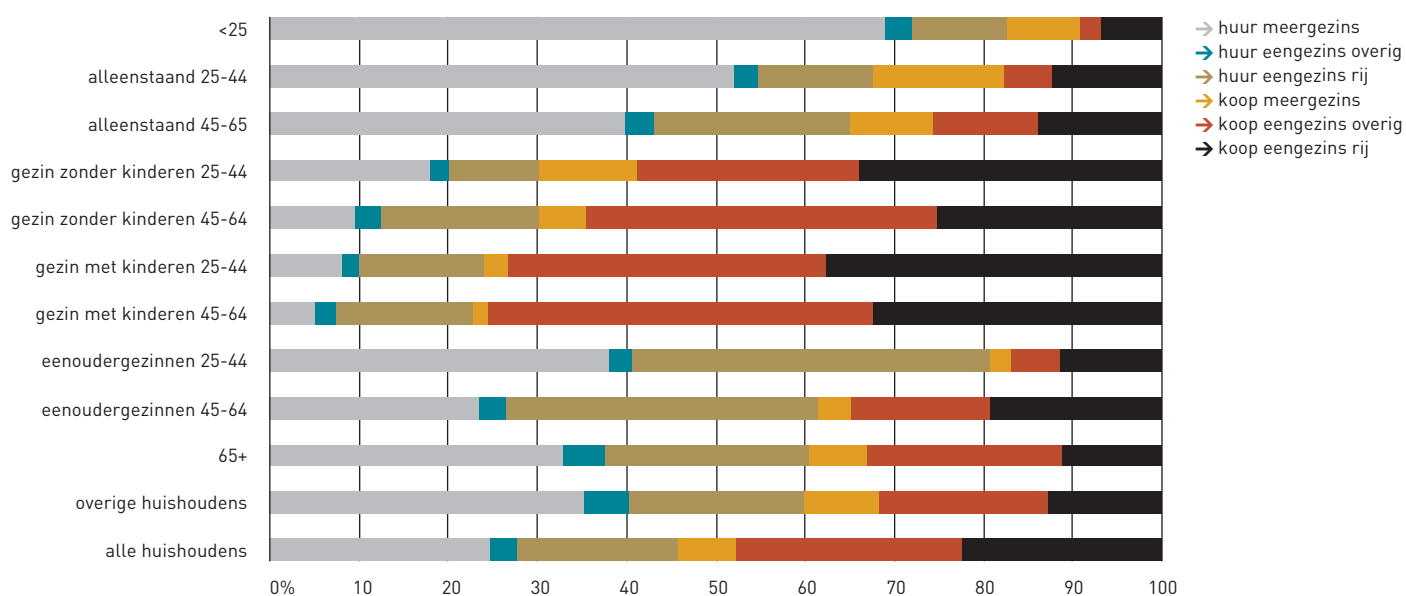
Kijken we naar de huisvesting van de diverse typen huishoudens, dan zien we dat gezinnen met kinderen heel anders wonen dan alleenstaanden. Ze wonen vaker in een (duurdere) koopwoning, vaker in een ruime woning en vaker in een eengezinswoning. Ook oudere gezinnen zonder kinderen zijn ruim gehuisvest. Alleenstaanden, eenoudergezinnen en 65-plussers hebben vaker een (kleinere) huurwoning. Jonge tweepersoons-huishoudens nemen een tussenpositie in.

De term eengezinswoning is bedrieglijk in die zin dat er ook veel niet-gezinnen (pré-gezinnen of ex-gezinnen of helemaal geen gezinnen) zijn die een eengezinswoning bewonen. Kennelijk gedijen heel uiteenlopende typen huishoudens in eengezinswoningen. Andersom lijken gezinnen met kinderen zich minder thuis te voelen in flats. We treffen ze althans maar weinig aan in meergezinswoningen.

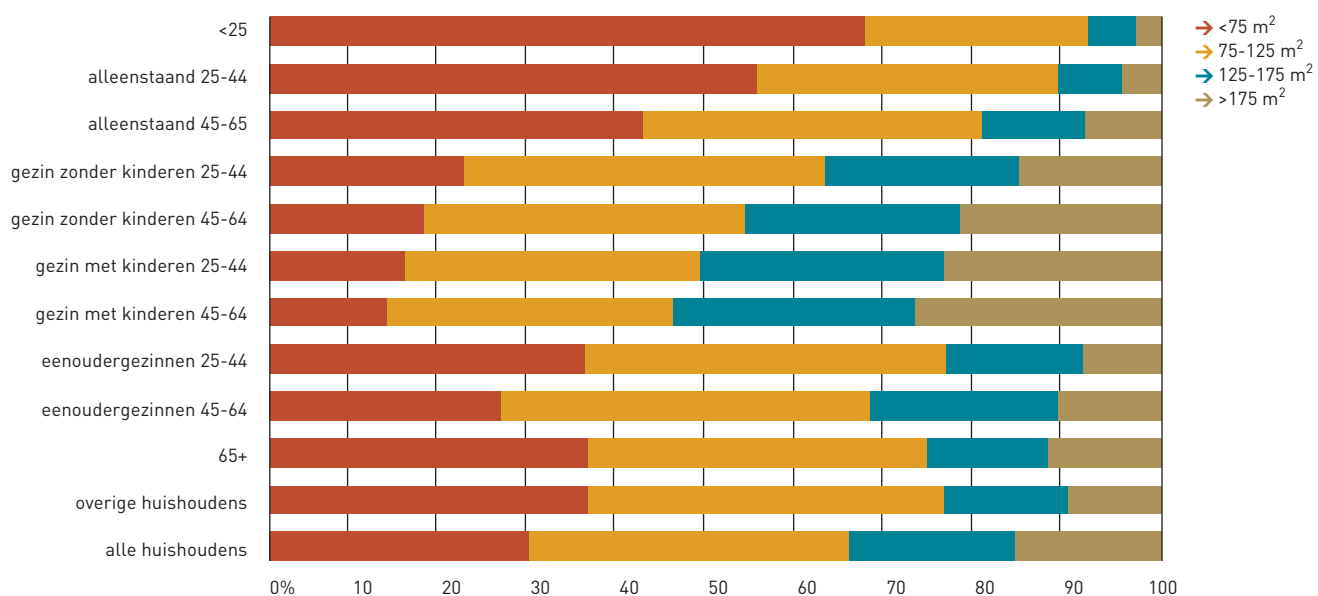
Jongeren, ouderen en alleenstaanden zijn over het geheel genomen relatief klein gehuisvest. Gezinnen wonen in de grootste woningen. Zij hebben ook meer ruimte nodig. Ook oudere stellen zonder kinderen wonen relatief ruim.

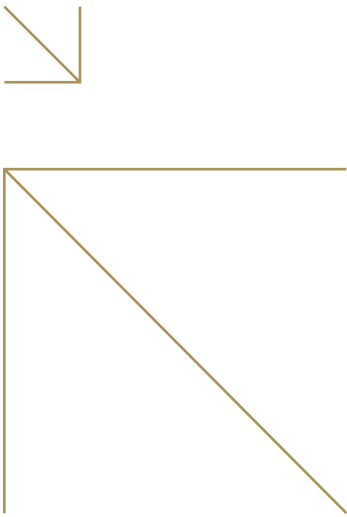


Figuur 2-5 Huishoudens naar woningtype en eigendomsverhouding



Figuur 2-6 Huishoudens naar woninggrootte





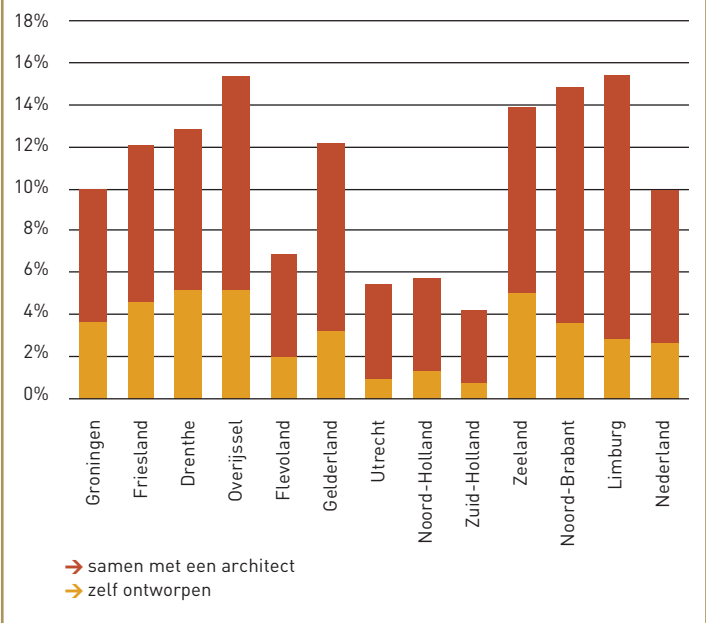
2.4 Particulier opdrachtgeverschap

Wie een eigen huis zoekt kan natuurlijk gewoon kijken wat er allemaal aan bestaande woningen te koop staat. De ware pionier met twee rechterhanden bouwt zijn huis echter zelf, op een eigen stuk land. Naar schatting tien procent van de huiseigenaren heeft het huis waar hij woont zelf gebouwd, in 3% van de gevallen zelfs zelf ontworpen. Nog eens een onbekend aantal woont in een huis dat ooit door de eerste eigenaar zelf is gebouwd. Daarbij is nog niet inbegrepen het aantal huizen dat als bouwpakket uit een catalogus op een eigen kavel is neergezet.

Wonen in een eigen gebouwd huis komt vooral voor in de provincies Overijssel, Limburg, Noord-Brabant en Zeeland. Daar is het veel meer de traditie een eigen huis te bouwen. In de Randstad, inclusief Flevoland, komt het beduidend minder voor. De meeste eigen ontwerpers treffen we aan in Friesland. In Limburg neemt men liever een architect in de arm.

Zelf een huis bouwen wordt door de rijksoverheid gepromoot als middel om de klant invloed te geven op het product. Van degenen die sinds het jaar 2000 hun woning betrokken heeft slechts 5% zijn eigen huis gebouwd.

**Figuur 2-7 Aandeel zelf gebouwde, door de bouw-
bewoonde woningen in de voorraad**



3. Dynamiek op de woningmarkt

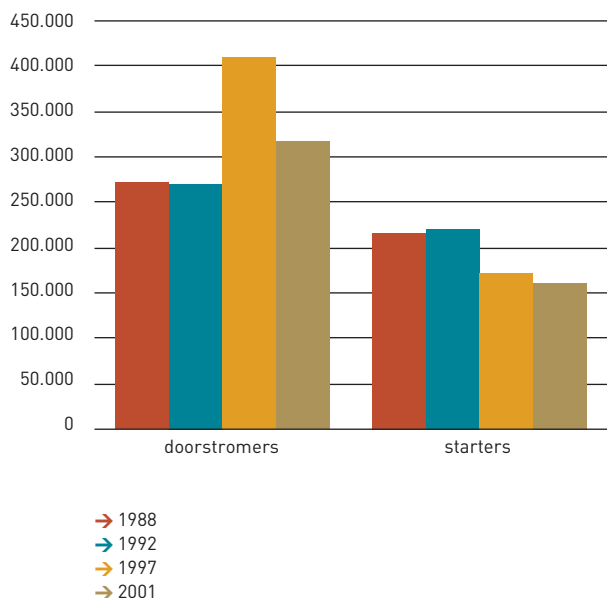
3.1 Wie verhuizen er?

Een kleine 500.000 huishoudens (om precies te zijn 478.000) geeft aan in 2001 minimaal één keer te zijn verhuisd naar een zelfstandige woning. Op een totale woningvoorraad van 6.627.000 woningen is dat 7% in een jaar tijd. In een vergelijkbare periode, namelijk 1997, waren het er nog 581.000. Dat betekent dat het aantal verhuizingen (oftewel: de dynamiek) sinds die tijd beduidend is afgenomen, zeker als we bedenken dat de totale woningvoorraad in de tussentijd is gegroeid. Aan de andere kant blijkt de tweede helft van de jaren negentig juist een uitschieter te zijn geweest qua dynamiek op de woningmarkt. Eind jaren tachtig en begin jaren negentig werd er ongeveer net zo veel verhuisd als in 2001.

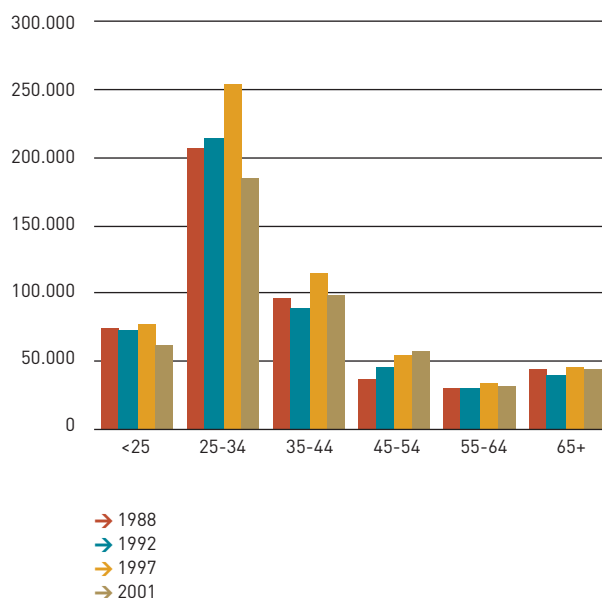
Doorstromers nemen het gros van de verhuizingen voor hun rekening. Van alle recent verhuisden was een op de drie een starter, de overige twee hadden reeds een woning. Bij nadere bestudering blijkt dat vooral het aantal doorstromers in het begin van dit millennium kleiner was dan midden jaren negentig. Het aantal doorstromers is ten opzichte van het vorige WBO met 23% gedaald. In vergelijking met het begin van de jaren negentig wordt er echter nog altijd meer doorgestroomd. Het aantal starters loopt sinds eind jaren tachtig gestaag terug. Ten opzichte van het vorige WBO is hun aantal 6% kleiner.

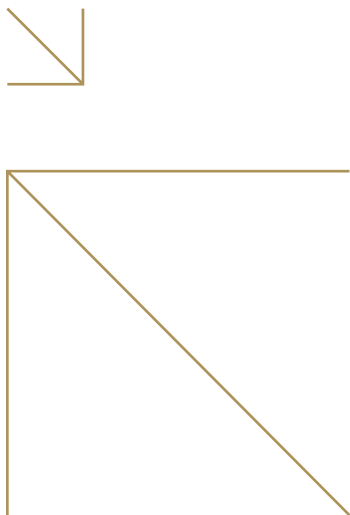
Kijken we wie er verhuizen, dan blijken dat vooral huishoudens te zijn in de leeftijdsklasse tussen de 25 en 34 jaar. Het aantal verhuisden in deze klasse is wel relatief sterk gedaald ten opzichte van het vorige WBO. Het zwaartepunt in de verhuisdynamiek is enigszins verschoven naar de oudere leeftijdsklassen, waarbij vooral de klasse 45-55 jaar haar aandeel heeft weten te versterken.

Figuur 3-1 Aantal betrokken woningen door starters en doorstromers



Figuur 3-2 Aantal betrokken woningen naar leeftijd hoofd huishouden





Een verklaring voor de lange-termijn trend in de dynamiek kan voor een deel worden gevonden in de demografische ontwikkeling, te weten de 'ontgroening' van de Nederlandse bevolking. Met name het aantal 35-55 jarigen is toegenomen, dus het is niet meer dan logisch dat deze leeftijdsgroepen zich roeren op de woningmarkt. Dit zijn vrijwel allemaal doorstromers. Het aantal jongeren is afgenomen, hetgeen zich vertaalt in een kleiner aantal starters.

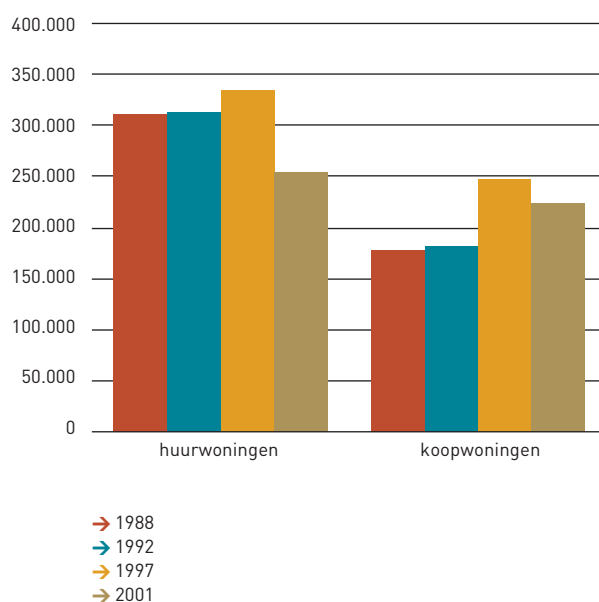
Naast demografische oorzaken kan de gewijzigde dynamiek op kortere termijn ook te maken hebben met een veranderende conjunctuur. In 1997 zaten we midden in een economische opleving, volgend op een mindere periode begin jaren negentig. Veel huishoudens grepen de gelegenheid aan om door te stromen. In het jaar 2001 was de hoogconjunctuur over zijn hoogtepunt heen, maar nog niet geheel uitgewoed. Doorstromers zijn gevoeliger voor schommelingen in de conjunctuur dan starters. Dit kan de fluctuaties in het aantal doorstromers verklaren.

Verder spelen ontwikkelingen aan de aanbodkant een rol. In de tweede helft van de jaren negentig ging gestegen welvaart en economisch optimisme gepaard met het op de markt komen van aantrekkelijk geprijsde nieuwe koopwoningen, stijgende prijzen in de voorraad en ruime financieringsmogelijkheden. Wie zijn woning verkocht kon een flink bedrag vangen, wie een nieuwbouwwoning kocht kon zich geen buil vallen. Dit heeft de doorstroming zeker gestimuleerd. Over de relatie tussen conjunctuur, bouwproductie, prijsontwikkeling en woningmarktdynamiek valt nog veel meer te zeggen. Aan dit onderwerp zal een afzonderlijke themapublicatie worden gewijd. Hieronder bekijken we nog de woningen die verhuisden hebben betrokken.

3.2 Waar gaan ze naar toe?

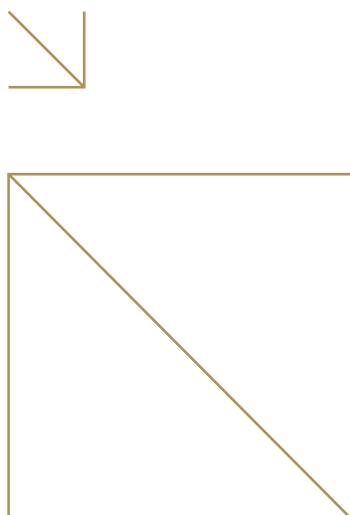
Er werden in 2001 nagenoeg even veel huur- als koopwoningen betrokken. Het aandeel huurwoningen in de dynamiek bedroeg 53%. In 1988 was dat nog 64%. Het aandeel huurwoningen in de totale dynamiek is sinds eind jaren tachtig gestaag afgenomen. Gezien het feit dat een steeds groter gedeelte van de woningvoorraad uit koopwoningen bestaat, gecombineerd met het feit dat een steeds groter gedeelte van de verhuizingen wordt gepleegd door doorstromers van middelbare leeftijd, is dit geen vreemde ontwikkeling.

Figuur 3-3 Aantal betrokken woningen naar eigendomsverhouding

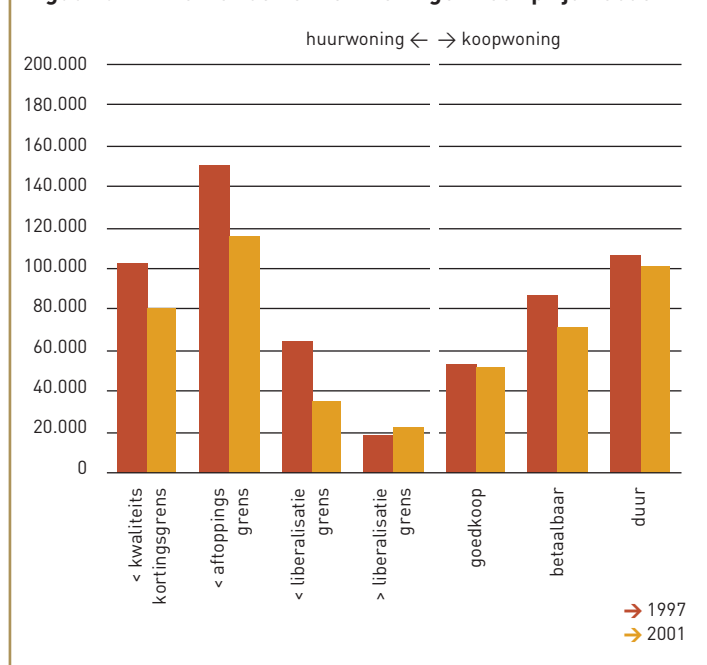


Qua prijsklasse is de dynamiek in de koopsector ten opzichte van het vorige WBO niet veel veranderd. Het gros van de betrokken koopwoningen valt in de categorie duur. De daling in het effectieve aanbod deed zich voor in de middenklasse-koop. In de huursector is sprake van een stevige daling van het aantal betrokken woningen in de prijsklassen, tot de zogeheten liberalisatiegrens. Het vrijgekomen aanbod in de goedkopere prijsklassen is met meer dan 25% afgenomen. In de duurste prijsklasse, die klein van omvang is, kwamen juist meer woningen beschikbaar. Zoals we in het volgende hoofdstuk zullen zien is dit geenszins het gevolg van een gebrek aan belangstelling. Er komen simpelweg erg weinig woningen in de goedkopere prijssegmenten op de markt.

Gezien het verminderde effectieve aanbod aan goedkope huurwoningen en aan gestapelde huurwoningen mag het opmerkelijk heten dat er aan het begin van het millennium toch nog zo veel starters actief waren op de woningmarkt. Starters zijn immers voor een belangrijk deel aangewezen op deze segmenten. Kennelijk hebben starters kans gezien om beslag te leggen op een groot deel van de nog wel beschikbaar gekomen



Figuur 3-4 Aantal betrokken woningen naar prijsklasse



goedkope huuretages en natuurlijk ook op een deel van het overige aanbod.

3.3 Stromen op de woningmarkt

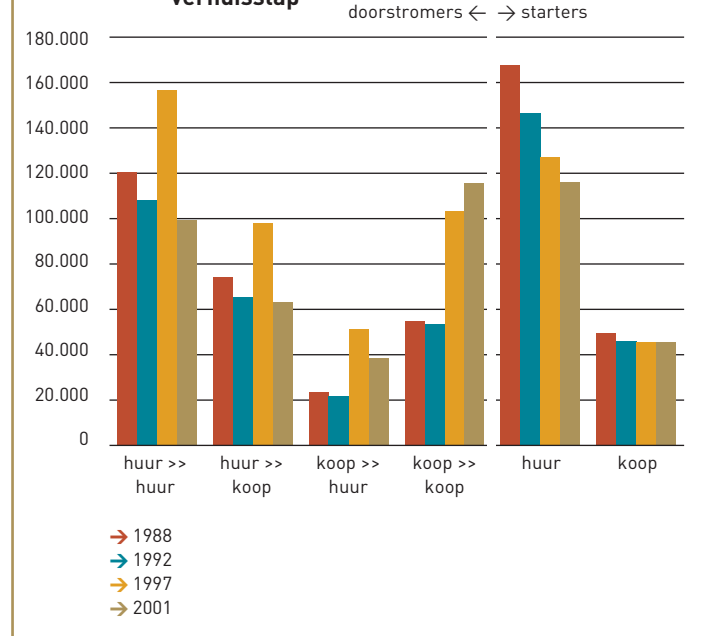
Kijken we naar de afzonderlijke stromen op de woningmarkt, dan blijkt dat de meeste starters, zoals verwacht kan worden, in huurwoningen terecht komen. Het aantal starters in de huursector loopt sinds eind jaren tachtig gestaag terug. Het aantal starters in koopwoningen is door de jaren heen echter opmerkelijk constant.

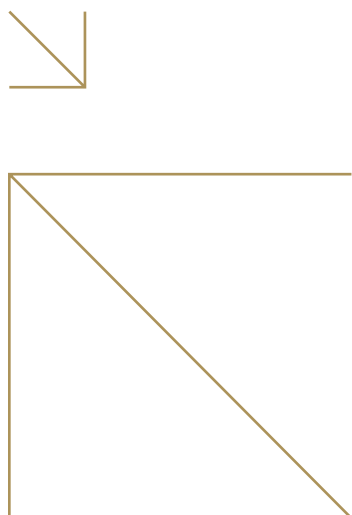
In de doorstroming kunnen we diverse stromen onderscheiden. Eind jaren tachtig was doorstroming binnen de huursector qua omvang veruit de grootste stroom, gevolgd door doorstroming van huur naar koop en doorstroming binnen de koopsector. De stroom 'terug', van koop naar huur, was het kleinst. Begin jaren negentig (1992) was dit beeld nagenoeg ongewijzigd. In de tweede helft van de jaren negentig nam de doorstroming een grote vlucht. De doorstroming binnen de koopsector verdubbelde bijna (van 55.000 naar 104.000 over een periode van een jaar) en ook de andere vormen van doorstroming

namen in omvang toe. Sinds die tijd is de doorstroming binnen de koopsector nog verder toegenomen en zijn de andere vormen van doorstroming weer gedaald. De doorstroming binnen de huursector is nog nooit zo laag geweest en de doorstroming van huur naar koop is weer terug op het niveau van begin jaren negentig.

Ook deze cijfers weerspiegelen enerzijds het toegenomen aandeel van de koopsector in de totale woningvoorraad, anderzijds het toegenomen aandeel veertigers en vijftigers in de totale doorstroming.

Figuur 3-5 Aantal betrokken woningen naar gerealiseerde verhuistap





Tabel 3-1 Huishoudens die sinds 1998 de eigen huurwoning hebben gekocht

sociale huurwoning gekocht door zittende huurder

huurprijs	%	koopprijs	%
tot 440 euro	62%	tot 125.000	79%
440 tot 570 euro	31%	125.000-175.000	17%
meer dan 570 euro	6%	>175.000	4%
totaal	40.000	totaal	40.000

niet-sociale huurwoning gekocht door zittende huurder

huurprijs	%	koopprijs	%
tot 440 euro	52%	tot 125.000	58%
440 tot 570 euro	29%	125.000-175.000	21%
meer dan 570 euro	20%	>175.000	21%
totaal	24.000	totaal	24.000

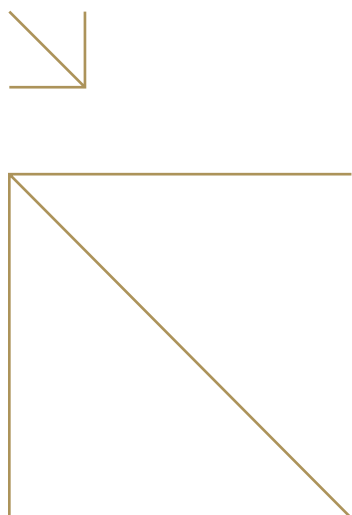
3.4 Verkoop van huurwoningen

De afgelopen jaren bestond een deel van het koopaanbod uit het aanbod van de huurwoning aan de zittende huurder. Vaak worden eerst zittende huurders in de gelegenheid gesteld om hun woning te kopen. Hebben zij geen belangstelling, dan wordt de woning op de markt gebracht zodra de laatste huurders vertrekken.

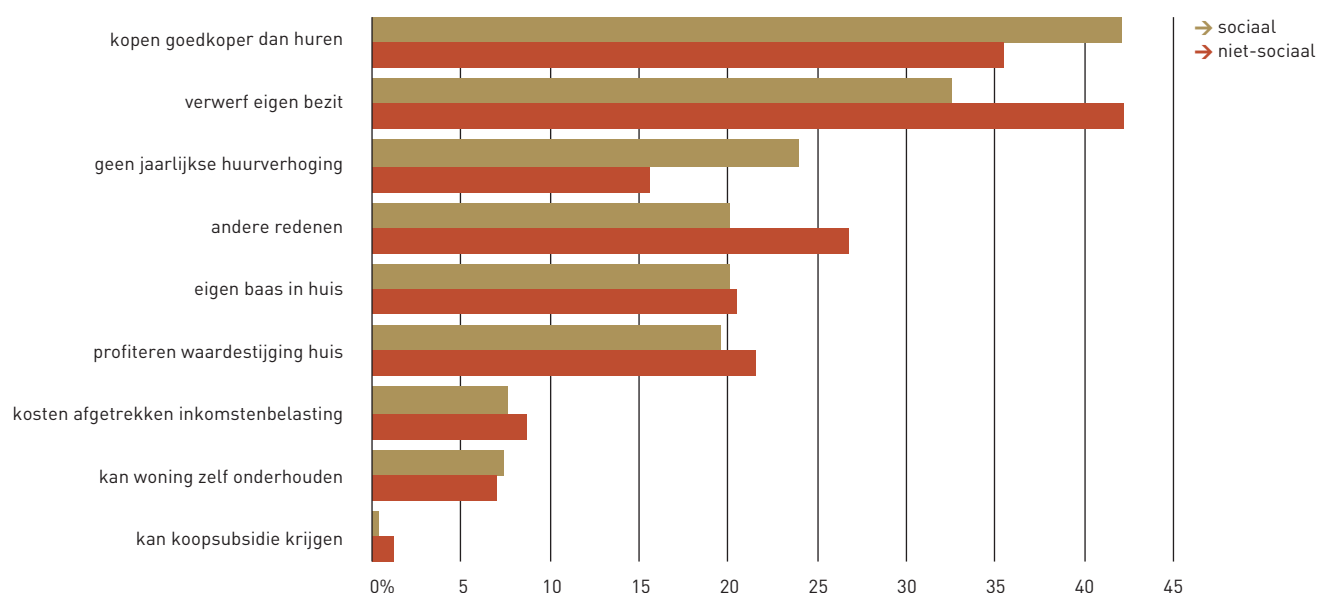
Het kopen van de eigen woning door zittende huurders is eigenlijk schijndynamiek, want er vindt geen verhuizing plaats. Sterker nog, wellicht voorkomt het zelfs dat huurders verhuizen.

Het zijn de meer kapitaalkrachtige huurders die hun eigen woning kopen. Van alle huurders heeft 66% een inkomen beneden modaal, van de kopers van hun voormalige huurwoningen slechts 27%. Een op de vijf kopers van zijn voormalige huurwoning heeft een inkomen van meer dan twee maal modaal. Vergeleken met het midden van de jaren negentig zijn het wat meer kapitaalkrachtige huurders die hebben gekocht, hoewel het aandeel beneden modaal iets toe nam.

Oudere huurders (65-plussers) beginnen er niet meer aan. In het totale huurdersbestand zijn zij met 27% ruim aanwezig, maar onder de kopers met 6% zwaar ondervertegenwoordigd. Gezinnen (25-64 jaar) met kinderen daarentegen, die slechts een minderheid (15%) van alle huurders uitmaken, treffen we meer dan evenredig aan onder degenen die hun voormalige huurwoning kochten. Hetzelfde geldt voor stellen zonder kinderen.



Figuur 3-6 Redenen om een huurwoning te kopen (meer dan 1 reden mogelijk), naar huursegment



Verder valt op dat vooral in kleinere gemeenten meer dan evenredig aan zittende huurders wordt verkocht. De vier grote steden beschikken samen over 23% van alle huurwoningen, terwijl hier slechts 16% van de aan zittende huurders verkochte woningen te vinden zijn. Het aandeel van de grote steden in de totale verkoop aan zittende huurders is wel toegenomen, terwijl het aandeel van de middelgrote steden iets is afgenomen.

Aan de kopers van hun voormalige huurwoning is gevraagd naar de reden om te kopen. Redenen die het vaakst worden genoemd zijn dat kopen goedkoper is dan huren en dat men simpelweg eigen bezit wenste te verwerven. Dit duidt erop dat de kersverse eigenaren lang willen blijven zitten, want kopen is pas bij een lang verblijf voordeliger dan huren. Andere genoemde redenen zijn het vermijden van de jaarlijkse huurverhoging, het idee te kunnen profiteren van de waardestijging van het huis en het 'baas in eigen huis' zijn. Voor het vooruitzicht om de woning zelf te kunnen onderhouden lopen de ex-huurders minder warm. Dat was nu juist een voordeel van het huren. Financiële prikkels van de overheid, zoals de belastingaftrek en de koopsubsidie, zijn slechts een geringe tot zeer geringe reden om de eigen huurwoning te kopen.

De genoemde koopredenen in combinatie met het relatief gestelde kopersprofiel doet vermoeden dat de kopers van hun eigen huurwoning voorlopig van plan zijn te blijven zitten. Misschien zouden ze dat ook wel hebben gedaan als de woning een huurwoning zou zijn gebleven, maar nu zijn ze in ieder geval baas in eigen huis.

4. Mensen en hun woonwensen

Tabel 4-1 Aantal verhuigeneigden naar nieuw te vormen huishoudenstype

	1998 urgent		1998 potentieel		2002 urgent		2002 potentieel	
	door- stromer	starter	door- stromer	starter	door- stromer	starter	door- stromer	starter
<25	12.000	57.000	81.000	350.000	20.000	92.000	58.000	229.000
alleenstaand 25-44	24.000	35.000	192.000	111.000	42.000	71.000	144.000	100.000
alleenstaand 44-65	17.000	2.000	98.000	9.000	21.000	5.000	83.000	10.000
gezin z. kinderen 25-44	39.000	18.000	221.000	48.000	42.000	19.000	119.000	25.000
gezin z. kinderen 45-64	18.000	1.000	129.000	6.000	23.000	1.000	97.000	5.000
gezin m. kinderen 25-44	52.000	7.000	300.000	22.000	78.000	6.000	204.000	7.000
gezin m. kinderen 45-64	12.000	1.000	75.000	3.000	21.000	1.000	64.000	3.000
eenoudergezinnen 25-44	11.000	2.000	46.000	9.000	18.000	5.000	45.000	4.000
eenoudergezinnen 45-64	6.000	0	15.000	1.000	7.000	2.000	18.000	3.000
Overig 25-64	1.000	2.000	5.000	8.000	2.000	2.000	5.000	4.000
65+	32.000	2.000	142.000	7.000	38.000	3.000	103.000	11.000
	225.000	128.000	1.303.000	574.000	312.000	206.000	941.000	401.000

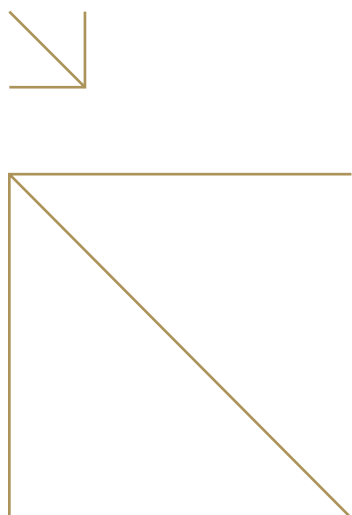
4.1 Verhuigeneigheid en verhuismotieven

Een groot aantal Nederlanders, om precies te zijn 1,86 miljoen huishoudens, loopt rond met plannen om de komende twee jaar naar een (andere) woning te verhuizen. Verhuigeneigden worden die genoemd in het volkshuisvestingsjargon. In de praktijk loopt het zo'n vaart niet. In de twee jaar voorafgaand aan het WBO verhuisden feitelijk slechts 891.000 huishoudens. Veel verhuisplannen zijn dan ook niet keihard. Men wil wel, maar alleen als aan bepaalde eisen is voldaan.

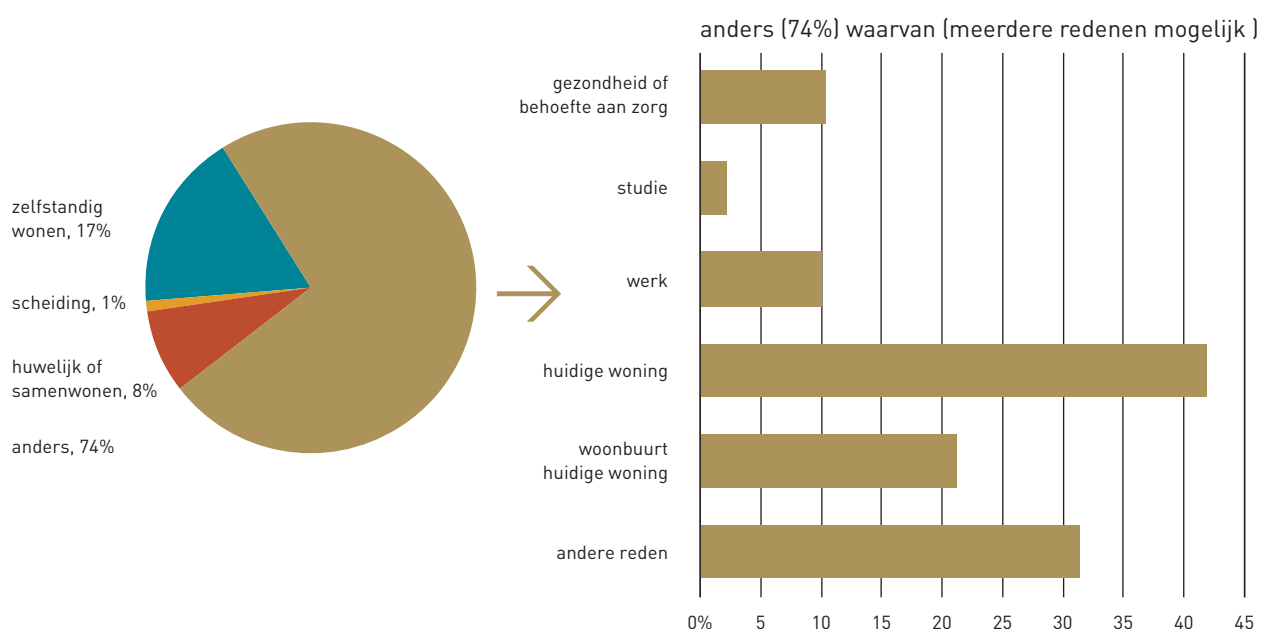
Degenen met relatief harde verhuisplannen noemen we **urgent** verhuigeneigd. Vooral jonge starters willen nauwelijks wachten als ze eenmaal hebben besloten het huis uit te gaan en gaan dan ook actief op zoek. Doorstromers hebben minder urgente verhuisplannen. Zij kunnen het zich vaker veroorloven rustig uit te kijken naar een andere woning. We noemen ze in dat geval niet urgent maar **potentieel** verhuigeneigd.

4.1.1 Verminderd animo

Sinds het vorige WBO (1998) is het aantal huishoudens met verhuisplannen (urgent plus potentieel) met 370.000 ofwel 17% gedaald. Een grote daling in verhuigeneigheid, zowel in relatieve als in absolute zin, betreft gezinnen zonder kinderen in de leeftijdsklasse 25-44 jaar. Het aantal verhuigeneigden (urgent plus potentieel) uit deze groep is met ruim een derde ofwel ruim honderdduizend gedaald. In 1998 gaven zij nog aan massaal te willen verhuizen. Dat was, naar nu blijkt, bijna op het hoogtepunt van een ongekende welvaartsgolf. Nu hoeven ze even niet, ze zijn al voorzien of zijn minder happig geworden. Hetzelfde geldt in iets mindere mate voor jonge gezinnen. Het aantal verhuigeneigde jonge alleenstaanden tussen de 25 en de 44 jaar is daarentegen wel op peil gebleven.



Figuur 4-1 Reden van verhuizing



Een kwart van de verhuisplannen ligt in de persoonlijke sfeer: uit huis gaan, huwelijk of samenwonen of scheiden. 74% van de verhuigeneigden geeft iets anders als belangrijkste reden op om te willen verhuizen. Dat is dan veelal dat de woning niet (meer) bevalt en in mindere mate ook omdat men ontevreden is met de woonomgeving.

4.1.2 De buurt als verhuisredenen

Ontevredenheid met de **buurt** vormt voor ruim 15% van de verhuigeneigden een overwegende reden om te willen verhuizen. Daarbij gaat het dus om mensen die echt vanwege de woonomgeving willen verhuizen en niet ook vanwege veranderingen in de huishoudensamenstelling. Bij nadere beschouwing blijken het veelal sociale aspecten te zijn die mensen het meest dwarszitten: onveiligheid als gevolg van criminaliteit, de bewoners en de veranderende bevolkingssamenstelling van de buurt. In de grote steden wordt vooral de onveiligheid genoemd.

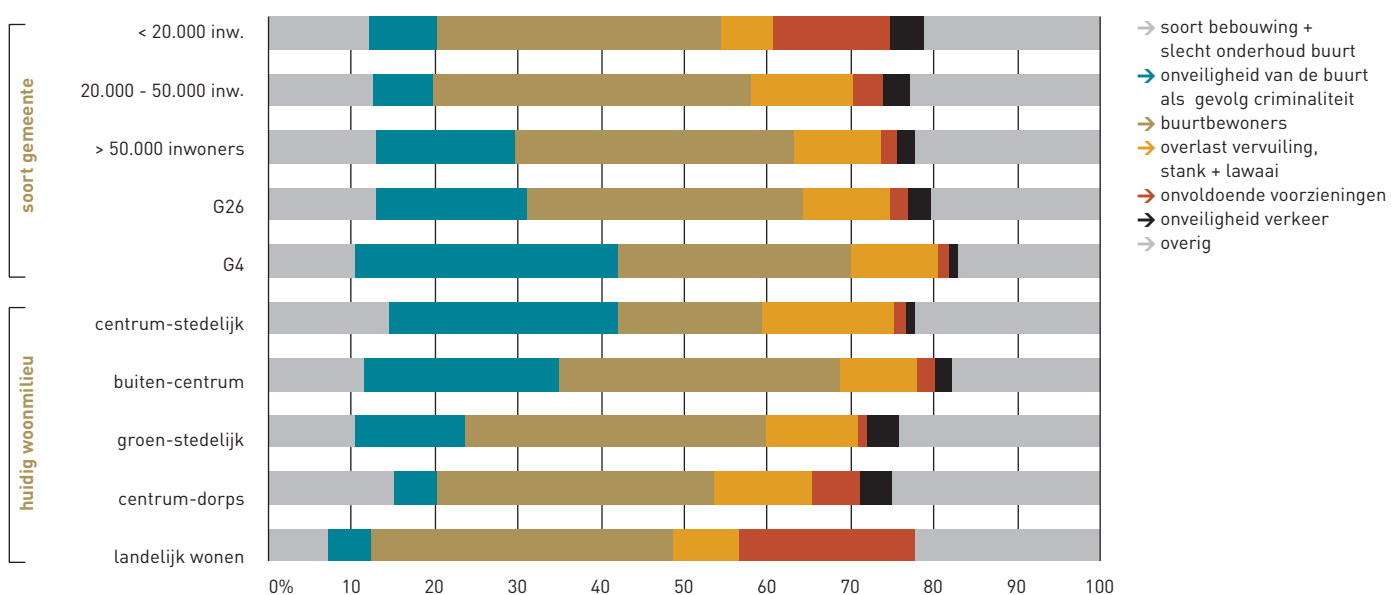
Kijken we naar woonmilieus, dan speelt dit vooral in het centrum-stedelijke milieu en (in iets mindere mate) in het buiten-centrum milieu. In de kleinere plaatsen en in de overige

typen woonmilieus gooit men het vooral op de bewoners en de veranderende bevolkingssamenstelling. Ook overlast van stank, zwerfvuil en verkeer zijn redenen om te willen verhuizen, zelfs in het landelijke woonmilieu. In de kleinste plaatsen en in het landelijke milieu komt nog een geheel andere verhuisreden om de hoek kijken, namelijk het ontbreken van voorzieningen.

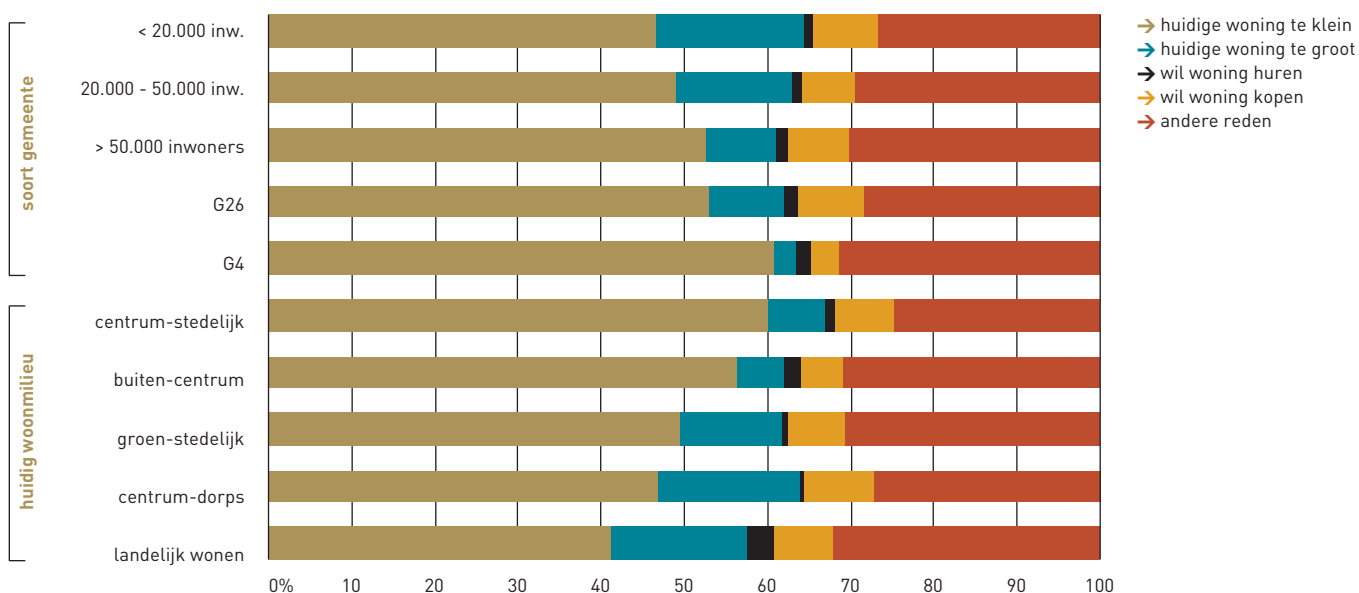
4.1.3 Woning als verhuisredenen

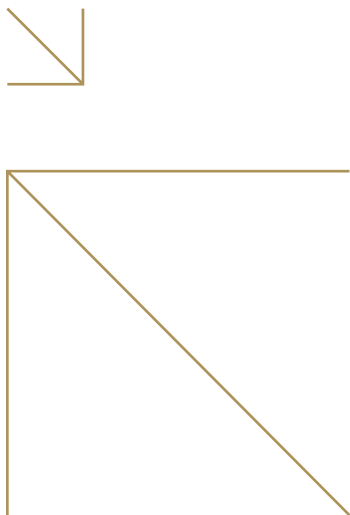
Mensen die vanwege hun **woning** willen verhuizen doen dit in meerderheid omdat die woning naar hun smaak te klein is. Groter gaan wonen is een van de meest voorkomende vormen van het maken van wooncarrière. Mensen groeien uit hun huis of gaan hogere eisen stellen naarmate ze ouder worden en zich meer kunnen veroorloven. Grootte is duidelijk een belangrijke, zo niet de belangrijkste, kwaliteit die een woning kan hebben. Aan kleiner wonen is niet zo veel behoefte, zeker niet in de grote steden, waar de woningen toch al niet overdadig groot zijn. Mochten mensen al het gevoel hebben ruim te wonen, dan hebben ze er in ieder geval geen probleem mee. Die extra kamer zit niet in de weg en kan altijd nog van pas komen als logeerkamer of voor een hobby.

Figuur 4-2 Belangrijkste reden van verhuizing wanneer men aangeeft te willen verhuizen vanwege de buurt, naar gemeentecategorie en woonmilieu



Figuur 4-3 Belangrijkste reden van verhuizing wanneer men aangeeft te willen verhuizen vanwege de huidige woning, naar gemeentecategorie en woonmilieu





Er zijn maar weinig mensen die willen verhuizen omdat ze hun koopwoning voor een huurwoning willen omruilen of, omgekeerd, hun huurwoning voor een koopwoning. Er zijn natuurlijk wel veel mensen die van een huur- naar een koopwoning verhuizen; het is immers een van de meest voorkomende vormen van doorstroming. Echter, dat is niet omdat de achtergelaten woning een huurwoning is, maar omdat die huurwoning te klein is of andere kwaliteiten ontbeert. In de koopsector is nu eenmaal het betere aanbod te vinden. Het simpele feit dat een woning een huurwoning is, is voor maar heel weinig mensen reden om te willen verhuizen. Dit betekent ook dat het omzetten van huur- in koopwoningen slechts weinigen er van zal weerhouden te verhuizen. Voorzover de woning al een rol speelt in de verhuisplannen, zijn kwalitatieve tekortkomingen de drijvende kracht achter verhuiscwensen, niet de eigendomsvorm.

4.2 Vraag en aanbod

Het WBO wordt door de jaren heen als een graadmeter voor de krapte op de woningmarkt gebruikt. Het centrale begrip daarbij is het woningtekort, ook wel aanbodtekort genoemd. Dit is het saldo van vraag en aanbod van urgent verhuiscwoneigden. De vraag is daarbij afkomstig van starters en doorstromers, het aanbod van doorstromers en van zogeheten woningverlaters (bijvoorbeeld mensen die naar een verzorgingshuis gaan). Doorstromers vragen een woning en bieden er ook een aan. Op het niveau van de gehele woningmarkt kunnen we deze twee grootheden dus tegen elkaar wegstrepen en gaat het slechts om de verhouding starters - woningverlaters. Bekijken we het woningtekort per segment (type woning of prijsklasse), dan kan dat niet meer, want de woningen die door doorstromers worden gevraagd zijn andere dan die door dezelfde doorstromers worden aangeboden.

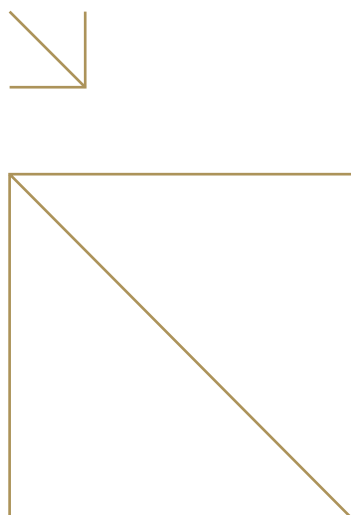
Het woningtekort is een theoretisch begrip, in de zin dat het aanbod van doorstromers geen echt aanbod is. Het zijn woningen die in theorie vrij zouden komen als de doorstromers die er nu wonen hun verhuiscwens zouden realiseren. Die vrijkomende woningen zouden dan in theorie weer kunnen worden betrokken door andere doorstromers en door starters, voor het aanbod dat aansluit bij hun vraag. In de praktijk komt lang niet alle doorstroming tot stand. Ook sluit het aanbod in de praktijk lang niet altijd aan op de vraag, zelfs niet als het om hetzelfde woningtype of dezelfde prijsklasse gaat. Het aanbod kan simpelweg op de verkeerde plek staan. Niettemin geeft het

Tabel 4-2 Vraag en aanbod 1990-2002

+ urgente vraag starters 206.000	Woningtekort 1990 126.000	+ urgente doorstromers 312.000
+ urgente vraag doorstromers 312.000	Woningtekort 1994 137.000	+ urgente woningverlaters 40.000
= urgente vraag 519.000	Woningtekort 1998 85.000	= vrijkomend aanbod 353.000
	Woningtekort 2002 saldo urgente vraag en aanbod 166.000	

theoretische woningtekort een indruk van de krapte op de markt.

Op basis van het WBO 2002 kan het theoretische woningtekort landelijk worden bepaald op 166.000 woningen ofwel 2,5% van de woningvoorraad. Dat is meer dan in 1998 en ook meer dan in voorgaande metingen in 1994 en in 1990. Het verschil zit voor een deel in het niet meetellen van urgente vragers naar een koopwoning in 1998. De toename van het tekort is hier voor ongeveer 25.000 aan toe te schrijven. Het grootste deel van het verschil ten opzichte van 1998 is echter toe te schrijven aan het grotere aantal urgente starters. Deels is dit veroorzaakt door de verkrappende markt, in het bijzonder in het deel van de markt waar deze groep zoekt: voor het merendeel goedkope en betaalbare huurwoningen. Daarnaast is er sinds 1998 in de jongere leeftijdsgroepen een trend om iets eerder het ouderlijk huis te (willen) verlaten.



Tabel 4-3 Vraag en aanbod per provincie

	aanbod	vraag	woningtekort	woningvoorraad	woningtekort in % van de woningvoorraad	vraag-druk
Groningen	12.000	17.000	-4.000	245.000	-1,7%	1,34
Friesland	8.000	12.000	-4.000	260.000	-1,4%	1,44
Drenthe	9.000	12.000	-3.000	192.000	-1,7%	1,39
Overijssel	22.000	31.000	-9.000	424.000	-2,2%	1,42
Flevoland	7.000	10.000	-3.000	131.000	-2,5%	1,45
Gelderland	37.000	60.000	-23.000	762.000	-3,1%	1,64
Utrecht	24.000	40.000	-17.000	458.000	-3,6%	1,70
Noord-Holland	75.000	107.000	-32.000	1.127.000	-2,8%	1,43
Zuid-Holland	83.000	122.000	-39.000	1.454.000	-2,7%	1,47
Zeeland	7.000	10.000	-3.000	154.000	-2,0%	1,45
Noord-Brabant	49.000	72.000	-23.000	952.000	-2,5%	1,48
Limburg	21.000	26.000	-5.000	468.000	-1,2%	1,26
totaal	353.000	519.000	-166.000	6.627.000	-2,5%	1,47

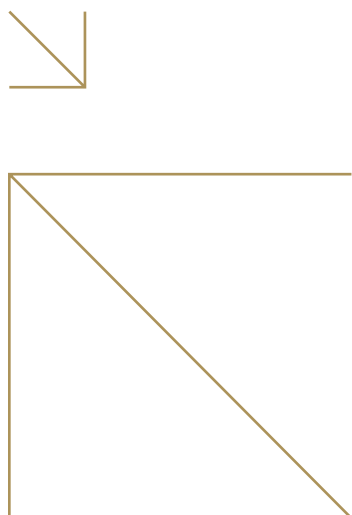
Het woningtekort verschilt per provincie. In Limburg is de markt het ruimst. Daar bedraagt het woningtekort slechts 1,2% van de woningvoorraad. Ook in Groningen, Friesland, Drenthe en Zeeland is het tekort relatief klein. Het grootste relatieve woningtekort treffen we aan in de provincie Utrecht (3,6% van de voorraad), gevolgd door Gelderland (3,1%).

Het woningtekort is overigens niet hetzelfde als de woningbehoefte in de zin van aantallen woningen die zouden moeten worden gebouwd of op een andere manier worden toegevoegd. Willen we deze bouwopgave voor de komende, pakweg tien jaar weten, dan moeten we in de eerste plaats iets weten over de te verwachten bevolkingsgroei in die periode en moeten we ook rekening houden met een aantal woningen dat zal moeten worden vervangen. We spreken dan over respectievelijk de uitbreidingsopgave en de vervangingsopgave, die beide deel uitmaken van de bouwopgave. Het woningtekort, berekend op de hierbovenstaande wijze, is iets totaal anders, namelijk een momentopname van vraag minus theoretisch aanbod.

De wens tot terugdringen van het woningtekort kan leiden tot een hogere bouwopgave. Dan moet er gewoon meer worden gebouwd dan strikt genomen nodig zou zijn om de groei van de bevolking op te vangen en om gesloopte woningen te vervangen.

4.2.1 Vraagdruk

Een andere manier om de krapte op de markt uit te drukken is de vraagdruk. Dit is niet de vraag minus het aanbod, maar de vraag gedeeld door het aanbod. Landelijk is de vraagdruk 1,47, hetgeen betekent dat er tegenover elke 100 aangeboden woningen 147 vragers staan. In 1998 bedroeg de vraagdruk 1,31. Ook in termen van vraagdruk is de markt dus krappere geworden. De verschillen in vraagdruk tussen de provincies zijn kleiner dan de verschillen in het woningtekort. In Friesland bijvoorbeeld is het woningtekort wel klein, maar is de vraag / aanbodverhouding met 1,44 slechts een fractie kleiner dan landelijk (1,47). Ook in termen van vraagdruk is de markt het krapst in de provincies Utrecht en Gelderland en het ruimst in Limburg.



Tabel 4-4 Vraag en aanbod naar woningtype en prijs

		urgent aanbod	urgente vraag	woning- tekort	woning- voorraad	woningtekort in % van de woningvoorraad	vraagdruk
huur eengezins	goedkoop	30.000	48.000	-17.000	636.000	-2,7%	1,60
	middelduur	27.000	56.000	-29.000	563.000	-5,1%	2,07
	duur	15.000	28.000	-13.000	199.000	-6,7%	1,87
huur meergezins	goedkoop	98.000	80.000	18.000	923.000	1,9%	0,82
	middelduur	41.000	71.000	-29.000	515.000	-5,7%	1,73
	duur	16.000	34.000	-19.000	198.000	-9,4%	2,13
koop eengezins	goedkoop	14.000	36.000	-23.000	518.000	-4,4%	2,57
	middelduur	40.000	52.000	-12.000	1.010.000	-1,2%	1,30
	duur	46.000	71.000	-25.000	1.638.000	-1,5%	1,54
koop meergezins	goedkoop	14.000	21.000	-7.000	212.000	-3,1%	1,50
	middelduur	6.000	12.000	-6.000	113.000	-5,1%	2,00
	duur	5.000	10.000	-5.000	101.000	-4,9%	2,00
totaal		353.000	519.000	-166.000	6.627.000	-2,5%	1,47

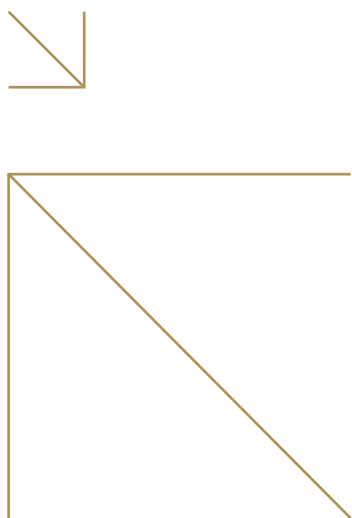
4.2.2 Krapte en ruimte per segment

De druk op de markt verschilt aanzienlijk per marktsegment. Het krapst is momenteel de markt voor goedkope eengezins koopwoningen. Tegenover elke honderd theoretische aanbieders in dit segment staan 257 urgente vragers. De markt voor middeldure en dure eengezins koopwoningen is in omvang veel groter dan die voor goedkope, maar in deze duurdere segmenten zijn vraag en aanbod momenteel wat meer in evenwicht. In het middeldure segment staan tegenover elke honderd aanbieders momenteel slechts 130 vragers. Wie een middagje gaat toeren in Almere of Hoofddorp, maar ook in andere plaatsen, ziet het aan de bordjes 'te koop'. Er staan in tegenstelling tot enkele jaren geleden weer woningen langere tijd te koop. In de eengezins huursector zien we min of meer het omgekeerde. Daar is de markt voor middeldure en dure woningen krappere dan die voor goedkope.

Op de appartementenmarkt valt op dat met name in het duurdere huursegment de vraag meer dan twee keer zo groot is als het aanbod. De totale omvang van deze markt is met een urgente vraag van 34.000 (op een totale urgente vraag van

519.000) niet heel groot, maar daar staat tegenover dat er nauwelijks aanbod uit voorraad is in dit segment. De totale voorraad duurdere huurappartementen is ook maar klein, wat zich vertaalt in een relatief omvangrijk theoretisch woningtekort van liefst 9,4%. De markt voor duurdere huurappartementen is duidelijk zijn status als nichemarkt ontgroeid en is in omvang groter dan de markt voor koopappartementen. Ook de markt voor middeldure huurappartementen is overigens nog altijd krap. In absolute aantallen gezien is dit zelfs het segment met het grootste aanbodtekort.

Er is één segment waar meer aanbieders zijn dan vragers en dat is het segment goedkope huuretages. Dit is tevens het grootste segment. In theorie hebben we hier dus te maken met een overschot in plaats van een tekort. Als iedereen zijn woonwensen zou realiseren, zouden er in dit segment woningen overblijven waar geen belangstelling voor bestaat. Gezien de kwalitatieve discrepanties in de overige segmenten is het onwaarschijnlijk dat dit in de praktijk snel zal gebeuren.



4.3 Waarnaar is men op zoek?

4.3.1 Met kleine stappen vooruit

De verhuishwensen geven naast inzicht in discrepanties op de markt ook inzicht in de gewenste stappen die mensen willen maken. Daartoe kijken we naar alle verhuiscategorieën, dus zowel urgente als potentiële.

Starters zijn vooral op zoek naar een huurappartement. Zij delen die belangstelling vooral met doorstromers die reeds een huuretage bewonen en naar een betere op zoek zijn. Daarnaast vormen starters ongeveer een derde van de belangstellenden voor koopappartementen. Een eengezins koopwoning wordt door maar weinig starters geambieerd, althans niet in dit stadium van hun wooncarrière. Een eengezins huurwoning wel, maar daarin ondervinden starters heftige concurrentie van doorstromers.

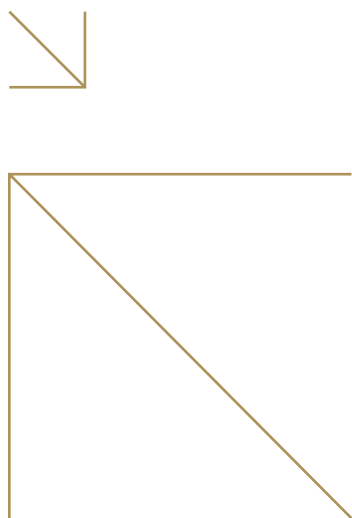
De in omvang belangrijkste vorm van doorstroming, afgaande op de woonwensen, is die van een eengezins koopwoning naar een andere eengezins koopwoning. Wie eenmaal in een koop-

woning zit, wil meestal niet meer huren. De belangstelling van eigenaar-bewoners om naar een huurwoning door te stromen is klein. Omgekeerd is de belangstelling van huurders om te kopen ook niet overweldigend. Weliswaar geven 116.000 huurders aan van een etagewoning naar een eengezins koophuis te willen, een nog groter aantal wil de huuretage inruilen tegen een andere huurwoning. Voor aanbieders van eengezins koopwoningen vormen bewoners van huuretages wel de op één na belangrijkste doelgroep, na doorstromers die reeds in een koopwoning zitten.

In financieel opzicht wensen verhuiscategorieën geen al te grote stappen te maken. Men zoekt vooral in dezelfde prijsklasse waar men al zit of een stapje hoger. Zo willen woningzoekenden uit goedkope huurwoningen het liefst wederom een goedkope huurwoning of eventueel een middeldure huurwoning of een goedkope koopwoning. En zoeken doorstromers uit middeldure koopwoningen in meerderheid wederom een middeldure of dure koopwoning. Starters tonen belangstelling voor alle huurprijsklassen en voor de goedkope koopsector.

Tabel 4-5 Verhuishwens naar herkomst, eigendomsverhouding en type woning

huidige woonsituatie	gewenste woonsituatie:				totaal
	eengezins huur	meergezins huur	eengezins koop	meergezins koop	
eengezins huur	121.000	76.000	84.000	5.000	286.000
meergezins huur	163.000	213.000	116.000	40.000	531.000
eengezins koop	32.000	44.000	321.000	39.000	436.000
meergezins koop	5.000	10.000	59.000	23.000	96.000
starter, niet in woning	91.000	275.000	95.000	49.000	510.000
totaal	412.000	618.000	675.000	155.000	1.860.000



Tabel 4-6 Verhuishwens naar herkomst, type woning naar prijsklasse

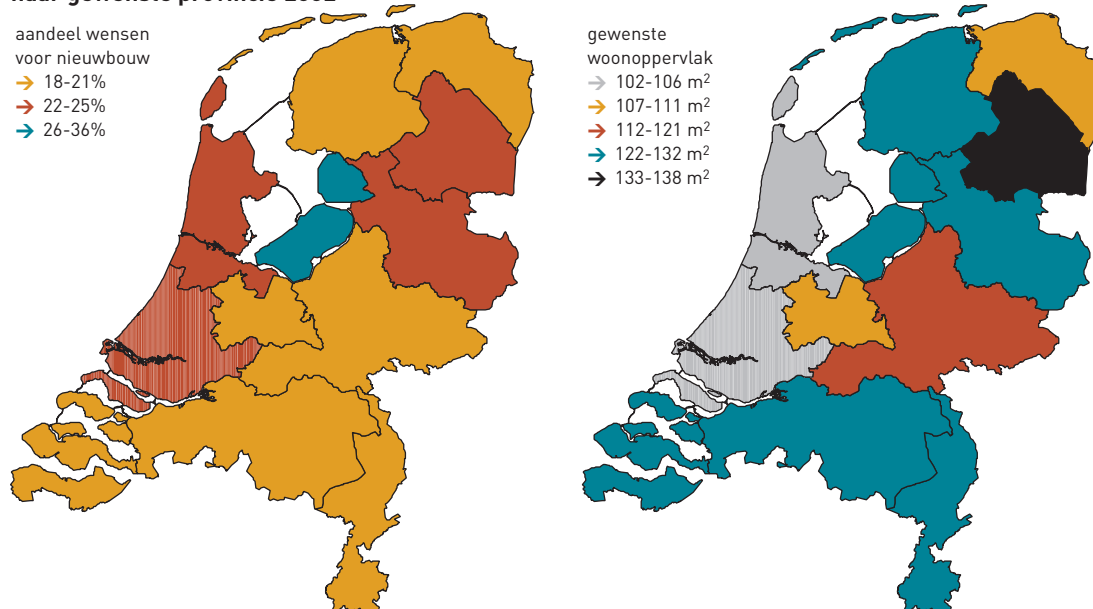
huidige woonsituatie:	gewenste woonsituatie:						totaal
	huur			koop			
	goedkoop	middelduur	duur	goedkoop	middelduur	duur	
huur, goedkoop	196.000	112.000	42.000	59.000	39.000	21.000	469.000
middelduur	43.000	88.000	36.000	27.000	35.000	20.000	250.000
duur	9.000	19.000	27.000	8.000	15.000	20.000	98.000
koop, goedkoop	8.000	11.000	9.000	34.000	43.000	25.000	129.000
middelduur	7.000	15.000	11.000	12.000	47.000	89.000	180.000
duur	5.000	10.000	15.000	7.000	17.000	168.000	223.000
starter, niet in woning	173.000	116.000	77.000	76.000	49.000	19.000	510.000
totaal	441.000	218.000	222.000	245.000	363.000	1.860.000	

4.3.2 Nieuwer en groter

Slechts een minderheid van de woningzoekenden geeft expliciet aan een nieuwbouwwoning te wensen, 18% tot 36%, afhankelijk van de provincie. 39% van de woningzoekenden kan het niet schelen en wil ook wel een bestaand huis, als dat aan de wensen voldoet. Een even groot aandeel heeft expliciet voorkeur voor een bestaande woning. De meeste belangstellenden voor nieuwbouw vinden we in de provincie Flevoland. Daar hebben veel mensen ook ervaring met nieuwe woningen. Kennelijk is het ze goed bevallen.

Buiten de Randstad leggen woningzoekenden de lat duidelijk hoger dan in de Randstad, waar het de kwaliteit van de gewenste woning betreft. Dit blijkt als we naar het belangrijkste kwaliteitsaspect vragen, te weten de grootte van de woning. Buiten de Randstad is men ook wat meer gewend dan in het westen van Nederland. De meeste eisen qua oppervlakte stellen woningzoekenden in de provincie Drenthe. Daar moet een woning toch wel gemiddeld 138 m² tellen.

Figuur 4-4 Aandeel verhuiscandidate met voorkeur voor een nieuwbouwwoning, gewenste woonoppervlak, naar gewenste provincie 2002



4.3.3 Potentiële kopers van de eigen huurwoning

Het aantal huurders dat zijn eigen huurwoning zou willen kopen, is in de afgelopen jaren iets teruggelopen. Mogelijk dat de economische vooruitzichten hierbij een rol spelen. In 2002 hebben 737.000 huurders belangstelling om hun huurwoning te kopen. 30% hiervan geeft expliciet aan dat het afhankelijk is van de prijs die gevraagd wordt.

De samenstelling van de potentiële kopers wijkt af van de groep huurders die zijn eigen woning feitelijk heeft gekocht. Zo geven huishoudens met een inkomen tot modaal vaker aan dat zij belangstelling hebben, terwijl de realiteit wat anders laat zien. Dan zijn het met name de hogere inkomensgroepen die hun huurwoning kopen. Hetzelfde geldt voor eenpersoonshuishoudens. Zij willen relatief vaak, maar in verhouding kopen ze relatief weinig hun huurwoning.

Tabel 4-7 Potentiële kopers eigen huurwoning 1998 en 2002						
	potentiële kopers 1998		potentiële kopers 2002			
	totaal		totaal	waarvan afhankelijk van de vraagprijs		
totaal aantal	844.000		737.000		219.000	
% sociale huurwoningen	73%		80%		80%	
	%	abs.	%	abs.	%	abs.
inkomen						
beneden modaal	42%	353.000	48%	351.000	49%	108.000
tot 1,5 maal modaal	34%	284.000	28%	207.000	29%	63.000
tot 2 maal modaal	16%	136.000	14%	100.000	13%	29.000
>= 2 maal modaal	9%	72.000	11%	79.000	9%	19.000
	100%	844.000	100%	737.000	100%	219.000
huishoudenstype						
<25	5%	42.000	3%	25.000	4%	9.000
alleenstaand 25-65	24%	200.000	30%	222.000	31%	68.000
gezin zonder kinderen 25-64	23%	194.000	18%	134.000	19%	42.000
gezin met kinderen 25-64	34%	287.000	29%	216.000	26%	57.000
eenoudergezinnen 25-64	8%	67.000	11%	78.000	10%	21.000
65+	6%	54.000	7%	52.000	9%	19.000
overig	0%	-	1%	8.000	1%	2.000
	100%	844.000	100%	737.000	100%	219.000
gemeentegrootte						
< 20.000 inwoners	19%	156.000	16%	117.000	15%	32.000
20-50.000 inwoners	27%	229.000	28%	206.000	28%	61.000
> 50.000 inwoners	14%	119.000	15%	107.000	16%	35.000
G26	22%	187.000	22%	163.000	21%	46.000
G4	18%	153.000	19%	143.000	20%	44.000
	100%	844.000	100%	737.000	100%	219.000
type						
eengezins	68%	571.000	62%	459.000	60%	130.000
meergezins	32%	273.000	38%	277.000	40%	88.000
	100%	844.000	100%	737.000	100%	219.000

5. De prijs van het wonen

5.1 Woonlasten

Tussen 1990 en 1998 is het gemiddelde Nederlandse huishouden naar verhouding steeds meer aan wonen gaan besteden, doordat de woonuitgaven sterker stegen dan de inkomens. We hebben het dan over woonquote, dat wil zeggen de prijs voor het wonen in relatie tot het inkomen. De laatste periode, tussen 1998 en 2002, is er evenwel sprake van een stabilisatie. De woonuitgaven zijn nog wel toegenomen, maar de inkomens hielden daarmee gelijke tred.

Ogenscheinlijk zijn eigenaar-bewoners beter af dan huurders. Zij zijn in 2002 24,7% van hun inkomen aan totale woonlasten kwijt, tegen huurders 33,7%. Het is echter lastig vergelijken, want in de koopsector komen nog andere zaken om de hoek kijken: de overdrachtsbelasting, het onderhoud, de vermogensopbouw en de waardeontwikkeling. Deze kosten worden niet in de maandelijkse kosten, zoals hier gepresenteerd, meegenomen.

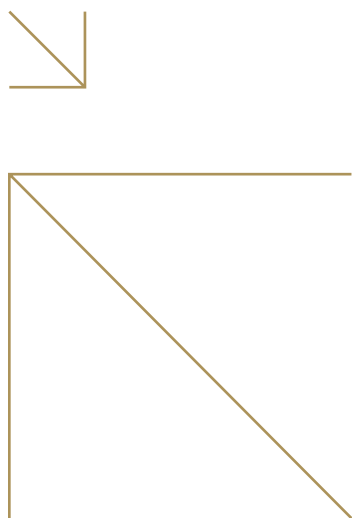
In de huursector wordt een deel van de huur gedekt door de huursubsidie (HS). Daardoor betalen alle huurders bij elkaar

11% minder dan zonder huursubsidie het geval zou zijn geweest (cijfers 2002). In de koopsector zorgt de belastingaftrek van de hypotheekrente voor een soortgelijk effect. Het totale fiscale effect, waarbij tevens rekening is gehouden met het huurwaardeforfait, verlaagt de bruto woonuitgave van de gemiddelde eigenaar-bewoner met 24%. Van geval tot geval kunnen deze effecten aanzienlijk verschillen. Over het algemeen is kopen voordeliger dan huren op het moment dat iemand lang in een woning blijft wonen.

Over de periode 1990-2002 zijn de woonuitgaven van eigenaar-bewoners harder gestegen dan die van huurders (94% tegen 66%). Echter, ook de inkomens in de koopsector zijn meer gestegen dan in de huursector (69% respectievelijk 44%). Dat is niet zo vreemd, want de lasten moeten natuurlijk wel worden opgebracht. Kennelijk zijn er steeds meer huishoudens met hoge inkomens, die zich de duurder geworden koopwoningen kunnen veroorloven. Deze ontwikkeling betekent dat de koopsector steeds meer het domein wordt van de groeiende meerderheid van welvarende huishoudens, terwijl de huursector daarbij qua prijs en inkomen achterblijft. Anders gezegd:

Tabel 5-1 Ontwikkeling woonlasten per maand, naar jaar

	1990	1994	1998	2002
Huursector				
basishuur	€ 209	€ 257	€ 317	€ 365
netto huur (basishuur-HS)	€ 191	€ 238	€ 285	€ 326
bijkomende woonuitgaven (nutsvoorzieningen + heffingen OPL)	€ 83	€ 100	€ 107	€ 129
totale woonuitgaven	€ 274	€ 338	€ 392	€ 455
netto inkomen	€ 13.600	€ 16.000	€ 17.000	€ 19.600
netto huurquote	19,7%	21,1%	24,1%	23,9%
totale woonquote huursector	28,3%	30,1%	33,2%	33,2%
Koopsector				
bruto woonuitgaven	€ 252	€ 355	€ 425	€ 548
netto woonuitgaven (bruto +/- fiscaal effect)	€ 197	€ 283	€ 340	€ 418
bijkomende woonuitgaven (nutsvoorzieningen + heffingen OPL)	€ 112	€ 131	€ 142	€ 181
totale woonuitgaven	€ 309	€ 414	€ 482	€ 599
netto inkomen	€ 20.400	€ 24.500	€ 27.500	€ 34.400
netto koopquote	12,9%	15,1%	16,8%	17,1%
totale woonquote koopsector	20,5%	22,9%	24,5%	24,5%



Tabel 5-2 Huurprijs en huursubsidie-ontvangers naar gemeentecategorie en jaar

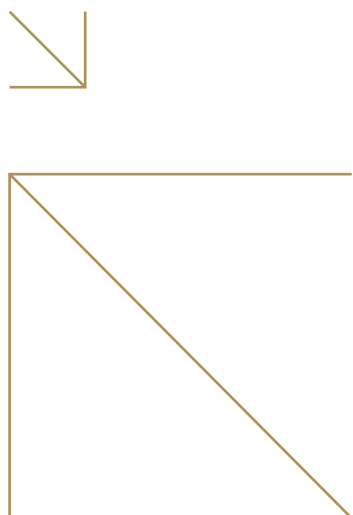
	% HS ontvangers				gemiddeld bedrag HS per maand				gemiddelde huur (alle huurders)			
	1990	1994	1998	2002	1990	1994	1998	2002	1990	1994	1998	2002
< 20.000 inwoners	25%	26%	28%	27%	93	92	113	135	214	258	304	366
20.000-50.000 inw.	27%	25%	28%	30%	91	93	111	129	221	272	322	372
> 50.000 inwoners	25%	24%	30%	30%	92	94	118	133	231	278	339	387
G26	28%	28%	32%	35%	80	91	109	127	207	258	316	360
G4	21%	21%	26%	29%	64	74	102	128	185	231	309	348
totaal	25%	25%	29%	31%	83	89	110	130	209	257	317	365

het onderscheid huur - koop wordt steeds meer synoniem met het onderscheid arm - rijk.

Zoals gezegd wordt een deel van de basishuur gedekt door huursubsidie (HS). Het aandeel huurders dat HS ontvangt is toegenomen van 25% in 1990 naar 31% in 2002. Het gemiddeld uitgekeerde bedrag nam toe met 55%, terwijl de basishuren met 75% stegen. Een meer dan gemiddelde toename van het HS-gebruik vond plaats in de vier grote steden. Daar stegen ook de huren meer dan gemiddeld. Er is in dat opzicht sprake van een inhaalslag: zowel het HS-gebruik als het gemiddelde huurniveau bedragen in de steden nog altijd minder dan in de rest van het land.

5.2 De aandachtsgroep

Begin jaren negentig werd door de toenmalige staatssecretaris Heerma het begrip aandachtsgroep geïntroduceerd. Daaronder verstaan we huishoudens met een dusdanig laag inkomen dat zij normaal gesproken niet op eigen kracht in hun huisvesting kunnen voorzien. Anders gezegd: de primaire doelgroep van de volkshuisvesting. In 1994 behoorde 41% van alle Nederlandse huishoudens tot de aandachtsgroep. De aandachtsgroep werd destijds zo afgebakend, dat hij bij een reële economische groei 'vanzelf' kleiner wordt ten opzichte van de niet-aandachtsgroep. Dat is sinds 1994 ook gebeurd. In 2002 behoort nog slechts 31% tot de aandachtsgroep, zoals die oorspronkelijk werd gedefinieerd. Ook in absolute aantallen werd de aandachtsgroep kleiner, van 2,6 miljoen huishoudens in 1994 tot 2,2 miljoen in 2002. Daar staat tegenover dat 4,8 miljoen huishoudens niet (meer) tot de aandachtsgroep behoren. Dat zijn er bijna een miljoen meer dan acht jaar geleden.



Tabel 5-3 Aandachtsgroep in duizendtallen, naar jaar

		1994	1998	2002
aandachtsgroep		2.602 (40,6%)	2.587 (38,6%)	2.169 (31,3%)
niet-aandachtsgroep		3.805 (59,5%)	4.110 (61,4%)	4.761 (68,7%)
totaal aantal huishoudens		6.407 (100%)	6.698 (100%)	6.930 (100%)
huurwoningen	aandachtsgroep	1.648 (52,1%)	1.665 (53,3%)	1.432 (47,2%)
	niet-aandachtsgroep	1.517 (47,9%)	1.461 (46,7%)	1.603 (52,8%)
		3.165 (100%)	3.126 (100%)	3.035 (100%)
koopwoningen	aandachtsgroep	675 (23,5%)	702 (21,7%)	532 (14,8%)
	niet-aandachtsgroep	2.196 (76,5%)	2.531 (78,3%)	3.060 (85,2%)
		2.871 (100%)	3.234 (100%)	3.592 (100%)
inwonend en in niet-woningen	aandachtsgroep	279 (75%)	220 (65%)	205 (68%)
	niet-aandachtsgroep	92 (25%)	118 (35%)	98 (32%)
		371 (100%)	338 (100%)	303 (100%)

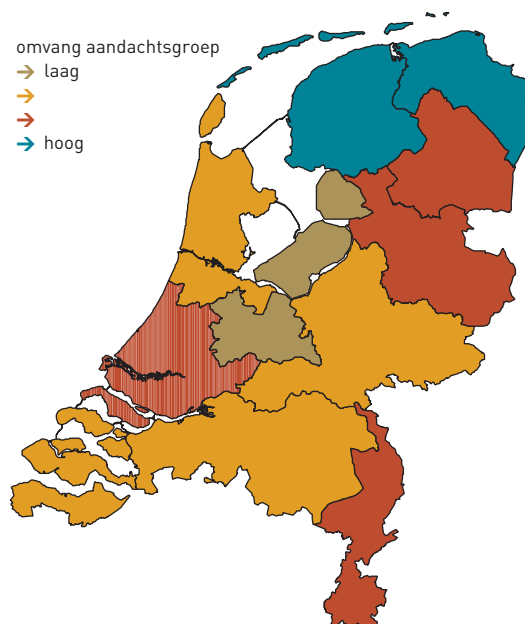
De afname van de aandachtsgroep heeft zich zowel in huur- als in koopwoningen voorgedaan. De gegroeide niet-aandachtsgroep vinden we vooral terug in koopwoningen. Van de 956.000 extra huishoudens in de niet-aandachtsgroep die er sinds 1994 zijn bijgekomen treffen we er 864.000 aan in koopwoningen. In dezelfde periode nam het aantal koopwoningen met 721.000 toe.

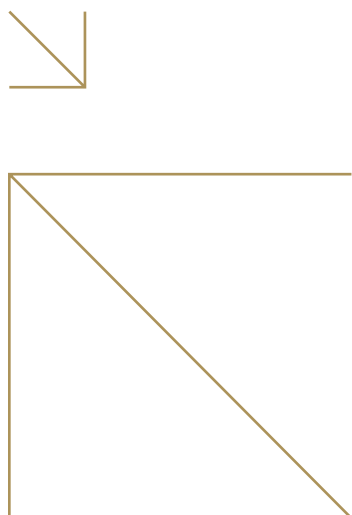
De aandachtsgroep is relatief groot in de provincies Friesland en Groningen en relatief klein in Utrecht en Flevoland. In Flevoland hangt dit samen met een laag aandeel ouderen. Ouderen hebben immers veelal een laag inkomen. In de provincie Utrecht komt dit door een hoog welvaartsniveau.

5.2.1 Aandachtsgroep en HS

Een deel van de aandachtsgroep wordt ondersteund in de vorm van huursubsidie (HS). Om daarvoor in aanmerking te komen, moet men in ieder geval in een zelfstandige huurwoning of wooneenheid wonen. Dus inwonenden en bewoners van studentenkamers, woonboten of andere vormen van huisvesting vallen wat dat betreft buiten de boot. Daarnaast moet uiteraard

Figuur 5-1 Omvang aandachtsgroep per provincie





de huur zodanig hoog zijn, dat men voor HS in aanmerking komt.

Huursubsidie is niet strikt voorbehouden aan de aandachtsgroep. Ook een enkel huishouden uit de niet-aandachtsgroep ontvangt HS. Daarbij gaat het om 9% van de niet-aandachtsgroep in huurwoningen en 3% van de totale niet-aandachtsgroep. Kanttekening hierbij is dat de huursubsidie toekenning gebaseerd wordt op het fiscale inkomen in het voorafgaande jaar, de aandachtsgroep en de groep huursubsidie gerechtigden niet helemaal overlappend zijn en het inkomen in het WBO gebaseerd is op door de respondent verstrekte gegevens.

5.3 Scheefheid

5.3.1 Goedkope scheefheid

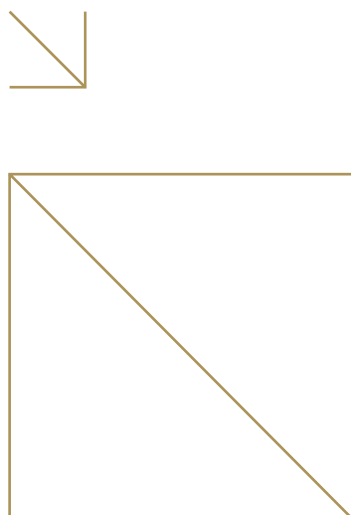
Van goedkope scheefheid is sprake als een huishouden dat niet tot de aandachtsgroep behoort in een goedkope huurwoning woont. In absoluut aantal is de goedkope scheefheid sinds 1998 iets gestegen, namelijk van 660.000 naar 721.000 huishoudens. Ten opzichte van de voorraad goedkope huurwoningen nam de

goedkope scheefheid toe van 39% naar 46%. Daar zit ook het effect in begrepen van een kleiner geworden aandachtsgroep. Ten opzichte van de omvang van de niet-aandachtsgroep is de goedkope scheefheid juist gedaald, namelijk van 17% naar 15%. Dit komt omdat de niet-aandachtsgroep in goedkope huurwoningen weliswaar groter is geworden, maar in andere segmenten nog veel meer is gegroeid.

Gezien de enorme groei van de niet-aandachtsgroep (een toename van 651.000 huishoudens tussen 1998 en 2002) in combinatie met de daling van de doorstroming en de toegenomen krapte op de woningmarkt (zie elders in deze rapportage), zou het niet vreemd zijn geweest als de goedkope scheefheid fors zou zijn gestegen. Het idee hierachter is dat huishoudens, ook uit de niet-aandachtsgroep, langer in een goedkope huurwoning blijven zitten bij gebrek aan alternatieven. Ze hebben wel het geld en de ambitie om door te stromen, maar kunnen niet het woningaanbod vinden dat ze zoeken. Bovendien: al die huishoudens uit de niet-aandachtsgroep moeten toch ergens wonen. In tegenstelling tot deze verwachting is de goedkope scheefheid maar heel weinig toegenomen. Kennelijk hebben

Tabel 5-4 Scheefheid naar verschillende kenmerken en jaar

	1990	1994	1998	2002
dure scheefheid				
aantal huishoudens	162.000	106.000	111.000	127.000
% van de dure voorraad	41%	29%	31%	32%
% van de huishoudens in aandachtsgroep	7%	5%	5%	6%
goedkope scheefheid				
aantal huishoudens	728.000	738.000	660.000	721.000
% van de goedkope voorraad	38%	40%	39%	46%
% van de huishoudens in niet-aandachtsgroep	22%	20%	17%	15%



Tabel 5-5 Scheefheid per provincie en in de grote steden

	dure scheefheid			goedkope scheefheid		
	aantal huishoudens	in % van de dure voorraad	in % huishoudens in de aandachtsgroep	aantal huishoudens	in % van de goedkope voorraad	in % huishoudens in de niet-aandachtsgroep
Groningen	4.000	45%	5%	26.000	38%	16%
Friesland	3.000	40%	3%	27.000	42%	16%
Drenthe	2.000	39%	3%	17.000	40%	13%
Overijssel	7.000	42%	5%	42.000	44%	14%
Flevoland	2.000	25%	6%	7.000	42%	7%
Gelderland	13.000	37%	6%	74.000	47%	14%
Utrecht	10.000	28%	9%	43.000	50%	12%
Noord-Holland	21.000	27%	7%	177.000	52%	22%
Zuid-Holland	37.000	30%	8%	172.000	45%	17%
Zeeland	2.000	40%	5%	13.000	48%	12%
Noord-Brabant	17.000	35%	6%	84.000	44%	12%
Limburg	9.000	36%	6%	37.000	43%	11%
G4	25.000	30%	7%	187.000	46%	31%
G26	31.000	33%	7%	163.000	43%	18%

toch nog veel huishoudens met een gestegen inkomen in de periode 1998-2002 hun weg naar de duurdere segmenten weten te vinden. Een andere, aanvullende verklaring is dat de inkomensgroei zich voornamelijk buiten de goedkope huursector heeft voorgedaan.

5.3.2 Dure scheefheid

Tegenhanger van de goedkope scheefheid is de dure scheefheid. Dat zijn huishoudens uit de aandachtsgroep in dure huurwoningen. Voor de betrokkenen en hun directe omgeving is dure scheefheid uiteraard een veel groter probleem dan goedkope scheefheid. Wie goedkoop scheef woont kan zich nog eens wat extra's veroorloven. Wie duur scheef woont, besteedt een relatief groot deel van zijn inkomen aan wonen. In 2002 gaat het om 127.000 huishoudens die duur scheef wonen. Dat zijn er iets meer dan in 1998 en 1994.

5.3.3 Scheefheid per provincie en in de grote steden

Dure scheefheid komt in de drie Randstedelijke provincies vaker voor dan elders in Nederland. In de provincie Utrecht woont 9% van de aandachtsgroep te duur. In Drenthe en Fries-

land is dat maar 3%. Daar zijn ook niet zo veel dure huurwoningen waar men scheef in zou kunnen wonen. Goedkope scheefheid, gerelateerd aan de goedkope voorraad, komt het meeste voor in de provincies Noord-Holland en Utrecht. In Noord-Holland is de goedkope voorraad relatief groot, zodat een deel van de niet-aandachtsgroep bijna niet anders kan dan te goedkoop wonen. In Noord-Holland woont een relatief zeer groot deel van de niet-aandachtsgroep, namelijk 22%, in een goedkope huurwoning. In de grote steden ligt dit aandeel nog hoger. Hier valt dus nog wel enige winst te behalen door deze mensen in staat te stellen naar een van de duurdere segmenten door te stromen. In Utrecht zit deze rek er niet meer in. Daar wonen naar verhouding erg veel huishoudens uit de niet-aandachtsgroep. De meesten daarvan (88%) wonen reeds buiten de goedkope huursector.

5.4 Hypotheken

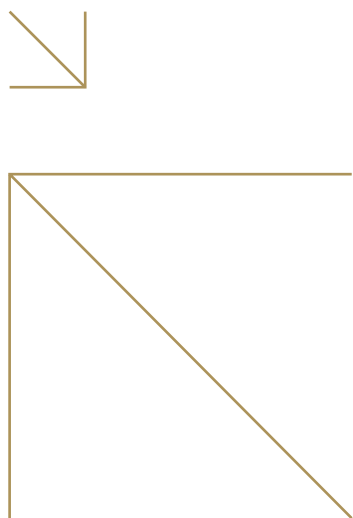
Zoals reeds ter sprake kwam, is de koopsector in toenemende mate het domein van de welvarende meerderheid van de Nederlandse bevolking. Zowel de woonuitgaven als de inkomens in de koopsector zijn tussen 1990 en 2002 fors

Tabel 5-6 Hypotheekgegevens naar jaar van vestiging

	gemiddelde WOZ-waarde		aantal hypotheek			gemiddeld hypotheek-bedrag per maand	gemiddelde totale woonquote		gemiddelde resterende looptijd
	wel hypotheek	geen hypotheek	0	1	meer dan 1		wel hypotheek	geen hypotheek	
< 1985	172.000	183.000	30%	60%	10%	387	25%	18%	13
1985 - 1990	164.000	187.000	10%	72%	18%	460	23%	16%	16
1990 - 1995	170.000	183.000	9%	73%	18%	553	24%	18%	18
1995 - 2000	160.000	174.000	6%	80%	15%	681	27%	17%	21
>= 2000	149.000	161.000	4%	87%	8%	832	30%	18%	24
totaal	163.000	181.000	13%	73%	13%	588	26%	17%	18

Tabel 5-7 Hypotheekgegevens naar leeftijd kopers

	gemiddelde WOZ-waarde		aantal hypotheek			gemiddeld hypotheek-bedrag per maand	gemiddelde totale woonquote		gemiddelde resterende looptijd
	wel hypotheek	geen hypotheek	0	1	meer dan 1		wel hypotheek	geen hypotheek	
<25	106.000	126.000	12%	82%	6%	611	39%	34%	25
25-34	129.000	163.000	2%	87%	11%	692	28%	15%	24
35-44	162.000	192.000	3%	79%	18%	660	25%	17%	21
45-54	173.000	188.000	6%	77%	18%	581	24%	17%	17
55-64	184.000	182.000	17%	71%	12%	483	26%	20%	14
65+	182.000	180.000	51%	45%	4%	341	26%	17%	13
totaal	163.000	181.000	13%	73%	13%	588	26%	17%	18



Tabel 5-8 Soort hypotheek* naar jaar van vestiging

	< 1985	1985 - 1990	1990 - 1995	1995 - 2000	> 2000
levenshypotheek	11%	15%	11%	13%	13%
spaarhypotheek	13%	23%	39%	34%	25%
beleggingshypotheek	3%	6%	8%	15%	23%
aflossingsvrije hypotheek	46%	30%	26%	28%	31%
annuïteitenhypotheek	17%	18%	10%	6%	4%
lineaire hypotheek	6%	5%	4%	2%	2%
groeihypotheek	0%	0%	0%	1%	1%
anders	4%	2%	3%	2%	2%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%

* uitsluitend die gevallen waarbij er één hypotheek op het huis rust

gestegen en een groot deel van de sterk toegenomen niet-aandachtsgroep is in de eveneens fors gegroeide koopsector terechtgekomen.

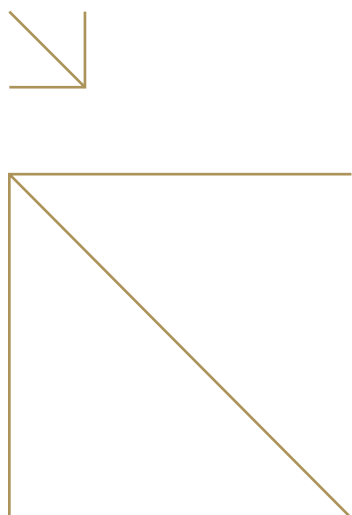
Gemiddeld genomen is de woonquote in de koopsector tussen 1998 en 2002 nauwelijks gestegen. Ogenschijnlijk hebben de inkomens van kopers de gestegen uitgaven dus kunnen bijhouden. Als we echter nauwkeuriger kijken, blijkt dat toetreders tot de koopmarkt de laatste jaren wel degelijk kampen met hoge lasten en zich diep in de schulden hebben moeten steken om zich tot woningbezittend Nederland te mogen rekenen.

Mensen die al wat langer in hun huis wonen hebben het relatief gemakkelijker. Ten eerste hebben ze in een goedkope tijd gekocht en hebben ze dus niet zo veel hoeven lenen. Ten tweede is, afhankelijk van het soort hypotheek, soms al een deel van hun hypotheek afgelost. Bij sommige hypotheekvormen leidt dit tot lagere maandlasten. Ten derde is, onafhankelijk van het deel dat is afgelost, de resterende looptijd van de hypotheek verminderd. Wie vóór 1985 kocht mag zich over gemiddeld dertien

jaar echt eigenaar noemen. En ten vierde hebben veel eigenaren hun inkomen sinds de koop zien stijgen. Verder blijkt dat vooral degenen die vóór 1985 kochten ook nog eens de gemiddeld betere woningen bezitten, afgaande op de WOZ-waarde.

Het zijn vooral jonge en recente kopers die kampen met hoge hypotheeklasten en die daar voorlopig nog niet van zijn verlost. Wie sinds het jaar 2000 een huis kocht en daarbij een hypotheek afsloot - en dat deed bijna iedereen die sinds die tijd een huis kocht - kijkt nu aan tegen een gemiddelde bruto hypotheeklast van € 832 per maand en tegen een resterende looptijd van 24 jaar. Ter vergelijking: kopers die sinds 1985 of eerder in hun huis wonen hebben gemiddeld een bruto hypotheeklast van € 387. De recente kopers lijken het wel te kunnen opbrengen. Inclusief fiscale voordelen komen zij uit op een woonquote van 29%, wat niet eens zo heel veel hoger is dan het gemiddelde van 24,7% voor alle eigenaar-bewoners.

De jongste kopers met hypotheek, onder de 25 jaar, hebben de hoogste gemiddelde woonquote, te weten 39%. Zij hebben ook



Tabel 5-9 Soort hypotheek* naar leeftijd van de kopers

	< 25	25-34	35-44	45-54	55-64	65+
levenshypotheek	24%	15%	13%	12%	11%	5%
spaarhypotheek	34%	40%	37%	24%	8%	3%
beleggingshypotheek	17%	22%	15%	8%	2%	1%
aflossingsvrije hypotheek	14%	15%	22%	32%	53%	67%
annuïteitenhypotheek	8%	3%	8%	15%	17%	13%
lineaire hypotheek	1%	2%	3%	5%	6%	5%
groeihypotheek	1%	1%	0%	0%	0%	0%
anders	2%	2%	2%	3%	3%	6%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

* uitsluitend die gevallen waarbij er één hypotheek op het huis rust

nog niet zo'n hoog inkomen. In de leeftijdscategorie 25-34 jaar zijn de gemiddelde hypotheeklasten het hoogst. Deze categorie komt echter op een lagere woonquote uit dan de jongeren, dankzij een hoger gemiddeld inkomen. Ouderen (65-plussers) hebben de laagste koopquote. Ruim de helft heeft helemaal geen hypotheek meer, de overigen hebben nog maar geringe maandlasten. Ondanks hun gemiddeld relatief lage inkomen levert dit een woonquote van niet meer dan 21% op.

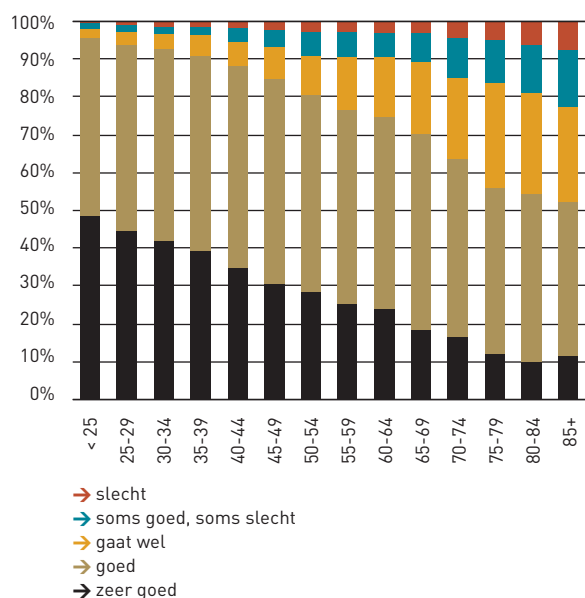
Ooit was de annuïteitenhypotheek de standaard, maar die wordt nog maar weinig afgesloten. Van alle na het jaar 2000 afgesloten hypotheeklen is de aflossingsvrije hypotheek de meest voorkomende vorm. Bij deze hypotheek wordt, de naam zegt het al, niet afgelost, maar alleen rente betaald. Hierdoor wordt maximaal geprofiteerd van belastingvoordeel, maar blijft de schuld aan de bank door de tijd heen bestaan. Ook spaar- en beleggingshypotheeklen waren de eerste twee jaar van dit millennium in trek.

Onder jongeren zijn spaarhypotheeklen en beleggingshypotheeklen populair. Begrijpelijk, want voor sparen en beleggen heb je de

tijd nodig. Ouderen daarentegen kiezen veelal voor de aflossingsvrije hypotheek. Deze vorm van hypotheek is geschikt om het eigen huis 'op te eten' zonder te hoeven verhuizen.

6. Wonen en zorg

Figuur 6-1 Eigen oordeel algemene gezondheid naar leeftijd



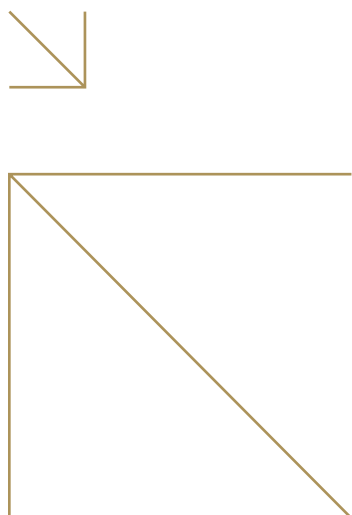
6.1 Gezondheid en zorg

Het zal nog een jaar of tien, vijftien duren voordat het zover is, maar dan slaat de vergrijzing in ons land hard toe. De kop van de geboortegolfgeneratie, de enorme groep mensen geboren tussen 1945 en 1960, is inmiddels de 55 gepasseerd. En die vergrijzing gaat onherroepelijk gepaard met een toename van lichamelijke gebreken. Naarmate mensen ouder worden geven ze vaker aan dat hun gezondheidstoestand niet overhoudt. Vanaf het zeventigste levensjaar neemt het aantal mensen dat hun gezondheid als 'slecht' of 'soms goed, soms slecht' omschrijft snel toe. Van de 85-plussers heeft 23% een (soms) slechte gezondheid. Trouwens, ook onder jonge huishoudens zijn er personen die hun gezondheid als slecht of minder goed beoordelen.

Een slechte gezondheid hoeft niet te betekenen dat je niet in een gewoon huis kunt (blijven) wonen. Met wat hulp en kleine aanpassingen kom je een heel eind. Die hulp kan komen van professionals, maar ook van de partner, familie of vrienden. Mantelzorg heet dat laatste. Professionele hulp komt vaker voor dan mantelzorg, vooral bij alleenstaanden, maar mantelzorg is veel uitgebreider. De gemiddeld vier uur professionele hulp voor

Tabel 6-1 Ontvangen hulp door zelfstandigwonende huishoudens naar leeftijdsklasse en huishoudensgrootte

		< 45 jaar		45 - 64 jaar		65 - 74 jaar		75 +		
		een-pers.	meer-pers.	een-pers.	meer-pers.	een-pers.	meer-pers.	een-pers.	meer-pers.	
huishoudelijke hulp	% ontvangers	mantel	0,6%	0,7%	2,0%	1,2%	2,9%	2,1%	7,5%	6,7%
		professioneel	0,9%	0,9%	5,4%	2,4%	6,0%	6,0%	34,9%	22,0%
	uren per week	mantel	5	8	5	6	5	5	5	8
		professioneel	4	5	4	5	3	4	4	4
persoonlijke verzorging	% ontvangers	mantel	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%	0,3%	0,8%	1,6%
		professioneel	0,1%	0,1%	1,1%	0,2%	1,3%	1,2%	6,7%	4,4%
	uren per week	mantel	5	13	7	15	7	26	17	11
		professioneel	13	6	6	4	3	4	4	4
verpleegkundige hulp	% ontvangers	mantelgeen gegevens bekend								
		professioneel	0,1%	0,1%	0,8%	0,1%	1,0%	0,6%	2,4%	2,8%
	uren per week	mantelgeen gegevens bekend								
		professioneel	6	9	4	7	3	4	4	5



Tabel 6-2 Toegankelijkheid van de woningvoorraad naar gemeentegrootte

	<20.000 inwoners	20-50.000 inwoners	>50.000 inwoners	G26	G4	totaal
volledig toegankelijk + voorzieningen	6%	6%	6%	6%	5%	6%
volledig toegankelijk (exclusief voorzieningen)	17%	16%	18%	17%	24%	18%
voordeur bereikbaar zonder trap, niet gelijkvloers	64%	63%	56%	53%	22%	54%
voordeur niet zonder trap bereikbaar	14%	14%	21%	24%	50%	22%
totaal aantal woningen	1.199.000	2.077.000	1.008.000	1.364.000	979.000	6.627.000

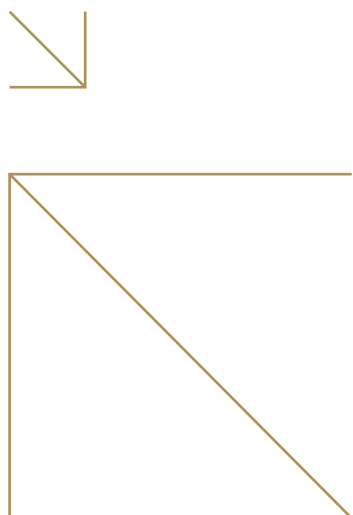
persoonlijke verzorging die 75-plussers wekelijks ontvangen komt neer op net geen 35 minuten per dag. Hierbij zijn ouderen in verpleeg- en verzorgingshuizen buiten beschouwing gelaten. De meest voorkomende hulp is huishoudelijke hulp; 35% van de alleenstaande 75-plussers ontvangt professionele huishoudelijke hulp. Verpleegkundige hulp wordt door 3% van de zelfstandigwonende 75-plussers ontvangen.

6.2 Hoe levensloopbestendig is de woningvoorraad?

Wie net een herenhuis met drie verdiepingen, een entresol, een dakterras en een kelder heeft betrokken staat er niet bij stil, maar zo'n huis is natuurlijk een ramp als je slecht ter been bent, of als één van je gezinsleden een lichamelijke handicap heeft. Hoge, smalle panden met interne trappen, rijtjeshuizen met beukmaten van vijf meter of minder, portieketagewoningen zonder lift, Nederland is niet bepaald gebouwd op een volk dat zich met rollators voortbeweegt. In de vier grote steden is de helft van de voordeuren niet eens zonder trap te bereiken (Nederland: 22%). Buiten de grote steden is dat meestal wel het geval, maar daar moeten de meeste mensen toch altijd nog een trap op om in hun slaapkamer of badkamer te komen. En dan

hebben we het nog niet over de openbare weg en over voorzieningen als winkels en openbaar vervoer, waar zich ook de nodige obstakels voordoen.

Ze worden nog altijd volop bijgebouwd, de rijtjeshuizen in drie lagen. Met smalle kavels kun je nu eenmaal meer huizen op een stuk grond kwijt dan met brede. Bovendien zijn dit soort nieuwerwetse grachtenpanden en herenhuizen zeer in trek. Nieuw is ook de trend om woningen als 'grondgebonden' te kwalificeren, terwijl in feite alleen de voordeur en soms nog een soort veredelde berging zich op de begane grond bevinden. Toch neemt de interesse voor levensloopbestendig bouwen toe. Daaronder verstaan we dat een woning ook als de bewoner lichamelijke ongemakken krijgt geschikt is (of gemakkelijk geschikt gemaakt kan worden) om in te blijven wonen.


Tabel 6-3 Toegankelijkheid van de woningvoorraad naar woonmilieu

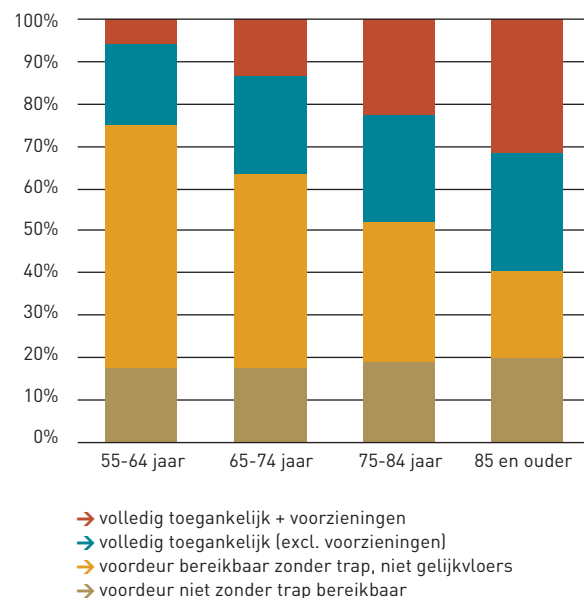
	centrum stedelijk	buiten centrum	groen stedelijk	centrum dorps	landelijk wonen	totaal
volledig toegankelijk + voorzieningen	6%	6%	6%	6%	7%	6%
volledig toegankelijk (exclusief voorzieningen)	22%	18%	16%	15%	24%	18%
voordeur bereikbaar zonder trap, niet gelijkvloers	34%	45%	60%	66%	58%	54%
voordeur woning niet zonder trap bereikbaar	38%	31%	18%	13%	12%	22%
totaal aantal woningen	520.000	2.558.000	846.000	2.072.000	631.000	6.627.000

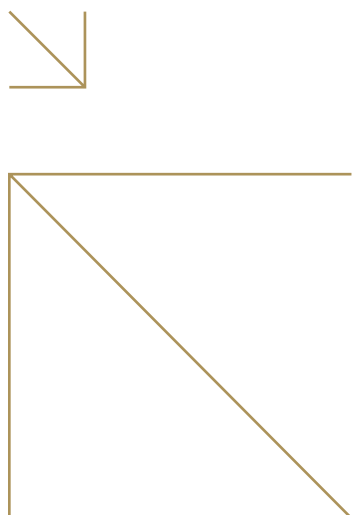
Op dit moment is 24% van de Nederlandse woningvoorraad volledig, zowel intern als extern, toegankelijk. Intern toegankelijk wil zeggen dat woonkamer, keuken, badkamer en ten minste één slaapkamer op dezelfde etage liggen en extern toegankelijk dat die etage zonder traplopen is te bereiken. In 6% van de voorraad zijn daarbij ook nog voorzieningen voor gehandicapten aanwezig, zoals een aangepast toilet. Grote steden tellen naar verhouding veel toegankelijke woningen, dankzij de aanwezigheid van veel appartementen (eventueel met lift) en de afwezigheid van eengezinshuizen. Dit heeft iets paradoxaals, omdat juist buiten de grote steden, in plaatsen met overwegend rijtjeshuizen, de vergrijzing het hardste zal toeslaan.

6.3 Ouderen op de woningmarkt

6.3.1 De woonsituatie van ouderen

De meeste huishoudens van tussen de 55 en 65 jaar wonen in woningen die niet te bewonen zijn zonder te hoeven traplopen. Zo zij zich al zorgen maken over een verminderende mobiliteit hebben ze daar in ieder geval nog weinig actie op ondernomen.

Figuur 6-2 Huidige woonsituatie van ouderen




Tabel 6-4 Redenen waarom ouderen kozen voor woonruimte specifiek bestemd voor ouderen (verhuizingen 2000-2002, meerdere redenen mogelijk)

woning	vorige woning was te groot	26%
	vorige woning was alleen met trap bereikbaar	10%
	vorige woning was niet gelijkvloers	23%
	vorige woning was moeilijk aanpasbaar	6%
gezondheid	het (regelen) van het huishouden werd te zwaar	8%
	lichamelijke beperkingen	27%
	algemene gezondheidstoestand	29%
	bang voor gezondheid als er niemand in de buurt is	7%
sociaal	bang om alleen thuis te zijn	2%
	eenzaamheid	4%
andere genoemde redenen		31%

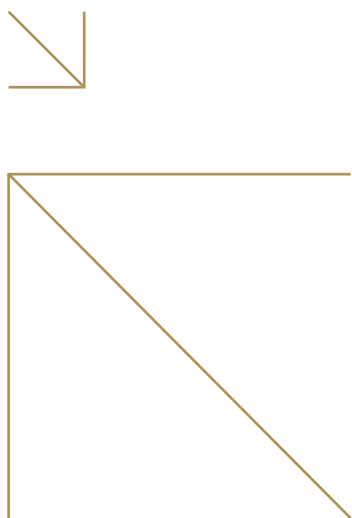
Dit verandert naarmate men ouder wordt. Van de 85-plussers woont een meerderheid (59%) gelijkvloers en woont een derde in een woning waar ook nog voorzieningen zijn aangebracht. Toch woont nog een op de vijf 85-plussers in een huis waarvan de voordeur niet zonder traplopen bereikbaar is. Mochten zij hulpbehoevend worden, dan kan dat in het uiterste geval betekenen dat ze zonder hulp hun huis niet meer uitkomen.

Er wonen 402.000 oudere huishoudens (55 jaar en ouder) in een woning specifiek bestemd voor de doelgroep ouderen, daarnaast wonen zo'n 23.000 oudere huishoudens in een (on)zelfstandige wooneenheid specifiek bestemd voor ouderen. In 2000 en 2001 zijn 63.000 huishoudens in een ouderenwoning komen wonen. Ouderen noemen desgevraagd meerdere redenen waarom zij naar een specifiek voor ouderen bestemde woonruimte zijn verhuisd. Redenen in de sfeer van de woning (te groot, niet gelijkvloers) worden ongeveer even vaak genoemd als redenen in de sfeer van de gezondheid (lichamelijke beperkingen, algemene gezondheidstoestand). Sociale redenen, zoals de angst om alleen te zijn of eenzaamheid, zijn niet of nauwelijks een drijfveer om naar een ouderenwoning te verhuizen.

6.3.2 Woonwensen van ouderen

Hoe ouder mensen worden, des te minder willen ze verhuizen. Van alle zelfstandig wonende huishoudens in Nederland geeft 22% aan te willen verhuizen. In de leeftijdscategorie 20-24 jaar wil de helft van alle zelfstandig wonenden verhuizen. Op 55-64 jarige leeftijd is de verhuiscapaciteit gedaald tot 14% en daarna neemt dit langzaam af tot 9% bij de huishoudens van 85 jaar en ouder.

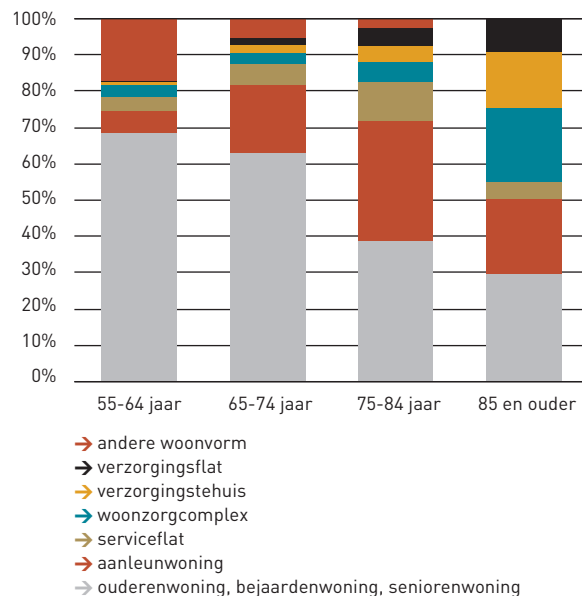
Naarmate mensen ouder worden geven ze, als ze willen verhuizen, vaker aan naar een expliciet voor ouderen bestemde vorm van huisvesting op zoek te zijn. Van de verhuiscapaciteits 85-plussers zoekt zelfs 92% een dergelijke woonvorm, maar ook onder 55-64 jarigen geeft eenderde te kennen een dergelijke wens te hebben. Jongere ouderen willen daarbij in meerderheid op zichzelf blijven wonen. Ook de toegankelijkheid van de woning gaat een rol spelen. Van de jongere ouderen is de helft op zoek naar een woning waarvan de voordeur zonder trap te bereiken is (externe toegankelijkheid) en de woonkamer, keuken en minimaal 1 slaapkamer op dezelfde etage liggen. Van de 85-plussers betreft dit zelfs 91%. De achteruitgaande mobiliteit speelt een duidelijke rol bij de verhuizing.


Tabel 6-5 Verhuisplannen en verhuiscwensen van oudere huishoudens

	aandeel ouderen met verhuisplannen	waarvan op zoek naar volledig toegankelijke woning	waarvan op zoek naar specifieke ouderenwoning	gewenst soort ouderenwoning:		
				op zichzelf staand	in complex	geen voorkeur
55-64 jaar	14%	52%	32%	49%	33%	18%
65-74 jaar	13%	77%	60%	34%	50%	17%
75-84 jaar	12%	89%	83%	22%	66%	13%
85 jaar e.o.	9%	91%	92%	7%	78%	16%

Naarmate men ouder wordt, wil men vaker in een complex met anderen wonen. In totaal zijn naar schatting 172.000 zelfstandig wonende huishoudens op zoek naar een of andere vorm van ouderenhuisvesting.

De meest gevraagde vorm van ouderenhuisvesting is een 'gewone' ouderenwoning, ook wel aangeduid als bejaardenwoning of seniorenwoning. Ook populair, met name onder de 75-plussers, is de aanleunwoning. Minder in trek zijn de serviceflat en nog minder het woonzorgcomplex. Helemaal onderaan staat de verzorgingsflat. Alleen een aantal 75-plussers geeft aan hier naar op zoek te zijn, zij zijn vermoedelijk op zoek naar meer zorg of de garantie van zorg voor op het moment dat dat nodig blijkt te zijn. Jonge ouderen (55-64 jaar) hebben naast de hier genoemde vormen nog heel andere ideeën hoe ze zouden willen wonen. Het voert te ver daarop te gaan, maar het ligt in de rede dat we in de nabije toekomst nog de nodige creatieve initiatieven en woonconcepten voor ouderen tegemoet kunnen zien. De generatie bejaarde hippies dient zich aan. Daar mogen we toch wel het een en ander van verwachten.

Figuur 6-3 Gewenste vorm van ouderenhuisvesting, naar leeftijd


7. Leefbaarheid

7.1 Waar is het leven goed?

7.1.1 Oordeel van de bewoners

Leefbaarheid is een containerbegrip. In deze rapportage kijken we naar leefbaarheid in de zin van tevredenheid met (aspecten van) de woonomgeving. Desgevraagd geeft 85% van de volwassen Nederlanders te kennen tevreden tot zeer tevreden te zijn met de woonomgeving. Zo'n percentage op zichzelf zegt niet zo veel, maar wel als we gebieden met elkaar vergelijken. Het meest tevreden zijn bewoners van kleinere plaatsen en in het woonmilieutype 'landelijk wonen'. Het minst tevreden zijn inwoners van de vier grote steden en van het woonmilieutype 'buiten-centrum'.

Kijken we naar specifieke kwaliteiten van de woonomgeving, dan valt op dat bewoners van centrum-stedelijke woongebieden niet zo tevreden zijn met het groen en met de parkeergelegenheid in de buurt. Dit zijn typisch kwaliteiten waarin centrum-stedelijke milieus haast per definitie niet uitblinken. Daar staat tegenover dat openbaar vervoer en winkelvoorzieningen in de centrum-stedelijke buurten wel hoog worden

gewaardeerd. Merkwaardig is dat 77% van de volwassen bewoners van centrum-stedelijke gebieden zegt (zeer) tevreden te zijn met het openbaar vervoer, terwijl slechts 44% er gebruik van maakt.

In landelijke gebieden geldt het omgekeerde. Groen en parkeergelegenheid zijn daar in orde, maar over winkelvoorzieningen en openbaar vervoer zijn bewoners minder vaak (zeer) tevreden. Op het platteland maakt slechts 12% van de volwassen inwoners überhaupt gebruik van het openbaar vervoer. In dat licht bezien is het opmerkelijk dat toch nog 43% er (zeer) tevreden is met de nabijheid van een halte. Misschien zijn het hun partners of kinderen die het openbaar vervoer gebruiken.

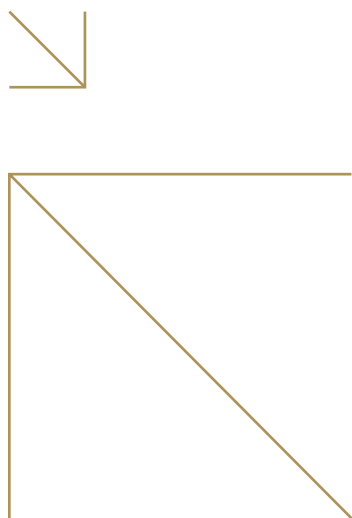
Wie van alle positieve aspecten wil profiteren, kan het beste in een groen-stedelijk gebied gaan wonen. In dat type woonmilieu scoort de tevredenheid met alle genoemde aspecten bovengemiddeld. En wie niet afhankelijk is van openbaar vervoer kan nog beter in een centrum-dorps milieu terecht. Daar worden groen, parkeergelegenheid en winkelvoorzieningen nog net iets hoger gewaardeerd.

Tabel 7-1 Tevredenheid met en gebruik van algemene voorzieningen in de buurt, naar woonmilieu en gemeentecategorie

	Tevredenheid (aandeel tevreden of zeer tevreden bewoners)					Gebruik		
	woon- omgeving	groen	parkeerge- legenheid	nabijheid halte o.v.	winkelvoor- zieningen	parkeerge- legenheid	nabijheid halte o.v.	winkelvoor- zieningen
Nederland totaal	85%	81%	66%	66%	79%	59%	30%	85%
woonmilieu								
centrum-stedelijk	82%	66%	49%	77%	86%	52%	44%	91%
buiten-centrum	78%	77%	62%	76%	81%	64%	42%	89%
groen-stedelijk	86%	84%	69%	68%	80%	61%	28%	85%
centrum-dorps	91%	85%	70%	59%	82%	58%	19%	87%
landelijk wonen	93%	90%	74%	43%	57%	42%	12%	62%
gemeentegrootte								
< 20.000 inwoners	91%	87%	71%	53%	74%	54%	18%	81%
20.000 - 50.000 inw.	89%	84%	69%	60%	80%	58%	20%	84%
> 50.000 inwoners	83%	81%	66%	70%	82%	62%	30%	88%
G26 (excl. 56 wijken)	83%	78%	63%	73%	81%	61%	34%	88%
G4 (excl. 56 wijken)	78%	70%	51%	84%	77%	58%	62%	89%
56 wijken	68%	74%	66%	81%	78%	60%	50%	87%

Tabel 7-2 Tevredenheid van mensen met kinderen over voorzieningen voor kinderen en jongeren in de buurt, naar woonmilieu en gemeentecategorie

	tevredenheid (aandeel tevreden of zeer tevreden bewoners)				gebruik			
	crèches (ouders met kinderen tot 4 jaar)	basisscholen (ouders met kinderen tot 12 jaar)	speelvoorzieningen (ouders met kinderen tot 12 jaar)	voorzieningen voor jongeren tussen 12-18 jaar (alle bewoners)	crèches (ouders met kinderen tot 4 jaar)	basisscholen (ouders met kinderen tot 12 jaar)	speelvoorzieningen (ouders met kinderen tot 12 jaar)	voorzieningen voor jongeren (ouders met kinderen tussen 12-18 jr.)
Nederland totaal	80%	88%	60%	50%	52%	67%	63%	34%
woonmilieu								
centrum-stedelijk	76%	85%	51%	44%	54%	62%	59%	29%
buiten-centrum	77%	83%	56%	46%	50%	64%	65%	34%
groen-stedelijk	80%	87%	58%	51%	51%	66%	64%	33%
centrum-dorps	84%	92%	64%	52%	55%	71%	61%	34%
landelijk wonen	81%	89%	69%	55%	51%	71%	59%	36%
gemeentegrootte								
< 20.000 inwoners	83%	91%	64%	53%	55%	70%	62%	35%
20.000 - 50.000 inw.	83%	90%	64%	52%	54%	70%	63%	34%
> 50.000 inwoners	81%	87%	58%	48%	50%	65%	61%	32%
G26 (excl. 56 wijken)	78%	86%	54%	47%	50%	63%	62%	32%
G4 (excl. 56 wijken)	73%	79%	54%	44%	54%	63%	68%	33%
56 wijken	68%	77%	48%	45%	42%	60%	61%	39%



De grotere steden hebben in totaal 56 wijken aangewezen waar naar hun oordeel de grootste investeringsopgave is te vinden. Inderdaad blijkt de algehele tevredenheid met de woonomgeving in deze 56 wijken beduidend minder dan in de andere delen van deze steden. Aan de hier genoemde voorzieningen lijkt dat echter niet zozeer te liggen. De tevredenheid met groen, parkeren, openbaar vervoer en winkelvoorzieningen wijkt in de 56 wijken niet sterk af van elders in de steden. De ontevredenheid heeft duidelijk een meer complexe achtergrond.

7.1.2 Het oordeel van mensen met kinderen

Sommige kwaliteiten van de woonomgeving zijn alleen van belang voor mensen met kinderen. Het oordeel over deze zaken is dan ook slechts gevraagd aan mensen met kinderen onder de vier jaar (crèches) of met kinderen onder de twaalf (basisschool en speelvoorzieningen). Niet alle ouders maken gebruik van de crèche in de buurt en ook niet alle ouders doen hun kinderen op de basisschool in de buurt. Dat neemt niet weg dat 80% van de ouders met heel jonge kinderen zegt tevreden tot zeer tevreden te zijn met de crèches in de buurt en dat 88% van de ouders met kinderen onder de twaalf (zeer) tevreden is met de basisscholen in de buurt.

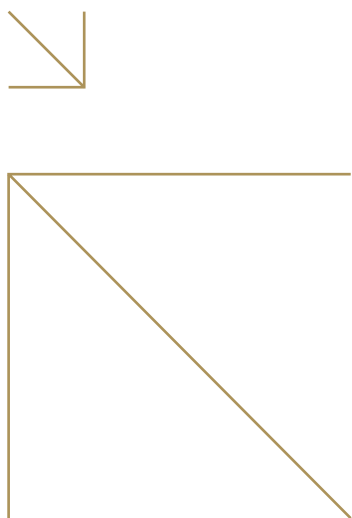
Het oordeel over crèches en basisscholen loopt niet heel erg uiteen tussen de typen woonmilieus. Ouders in centrum-dorpse gebieden zijn het meest tevreden, ouders in de centrumstedelijke en buiten-centrum milieus iets minder. Wel zijn ouders in de grote steden en dan met name in de 56 herstructureringswijken minder te spreken over de onderwijs- en speelvoorzieningen en over voorzieningen voor jongeren. Voeg dit bij een matige beoordeling van het groen in de stad en het is te begrijpen dan vooral gezinnen met kinderen de steden de rug toekeren.

7.1.3 Overlast

Overlast geldt als een van de belangrijkste aspecten van leefbaarheid. Niet zo heel veel mensen ondervinden overlast, maar als dat wel het geval is, vergalt het hun woonplezier danig. De invloed van overlast op de totale woonbeleving is veel groter dan die van de meeste andere kwaliteiten van de woonomgeving. Mensen kunnen nog zo tevreden zijn met het groen, de parkeergelegenheid of het openbaar vervoer in hun buurt, als ze dagelijks worden geconfronteerd met rotzooi in het portiek of met lawaaijige burens dan is dat laatste van doorslaggevende invloed op hun woonplezier.

Tabel 7-3 Vervelende voorvallen en overlast, ervaren door bewoners (aandeel dat vindt dat deze zaken vaak voorkomen)

	< 20.000 inwoners	20.000 - 50.000 inw.	> 50.000 inwoners	G26 (excl. 56 wijken)	G4 (excl. 56 wijken)	56 wijken	Nederland totaal
voorkomen							
bekladding	1%	2%	6%	5%	11%	10%	5%
vernieling	5%	7%	10%	12%	11%	15%	9%
rommel	6%	9%	15%	16%	28%	30%	14%
hondenpoep	18%	19%	23%	24%	33%	28%	22%
overlast							
directe burens	3%	4%	5%	5%	8%	9%	5%
omwonenden	3%	3%	5%	6%	8%	11%	5%
jongeren	4%	6%	9%	9%	12%	15%	8%
geluidsoverlast	8%	9%	13%	14%	17%	17%	11%
stank, stof, vuil	4%	5%	7%	7%	13%	12%	7%
verkeer	11%	11%	13%	15%	16%	16%	13%



De meest voorkomende vorm van overlast is hondenpoep. In de vier grote steden ergert een op de drie volwassen inwoners zich aan hondenpoep, gemiddeld in Nederland 22%. Rommel in de woonomgeving komt op de tweede plaats (14%), gevolgd door verkeersoverlast (13%) en geluidsoverlast (11%). In kleinere plaatsen is het verkeer, afgezien van de hondenpoep, de belangrijkste bron van overlast. Hoe groter de gemeente, des te meer allerlei overlastvormen van sociale aard de kop opsteken. Rommel, vernieling en bekladding zorgen in de grote steden voor veel meer ergernis dan in kleine plaatsen. Ook ontdekken mensen in de grote steden meer dan elders overlast van jongeren.

Een vorm van overlast met een grote invloed op de algehele woonbeleving is overlast van directe burens of omwonenden. Ook dit komt in de grote steden vaker voor dan elders, wat te maken kan hebben met het feit dat in grote steden mensen met geheel verschillende leefgewoonten dicht op elkaar wonen.

7.1.4 GSB indicatoren

Het grotestedenbeleid (GSB) hanteert een aantal indicatoren om de leefbaarheid te beoordelen. Deze zijn weergegeven in bijgaande kaartjes. We kijken hier naar de verschillen tussen WBO gebieden. Feitelijk kan leefbaarheid van buurt tot buurt sterk uiteenlopen, maar er zijn ook verschillen op hoger schaalniveau. Over het geheel genomen komt de Randstad er minder goed van af dan de rest van Nederland en scoren de stedelijke gebieden minder goed dan de minder verstedelijkte gebieden.

7.2 Ontwikkeling van de leefbaarheid

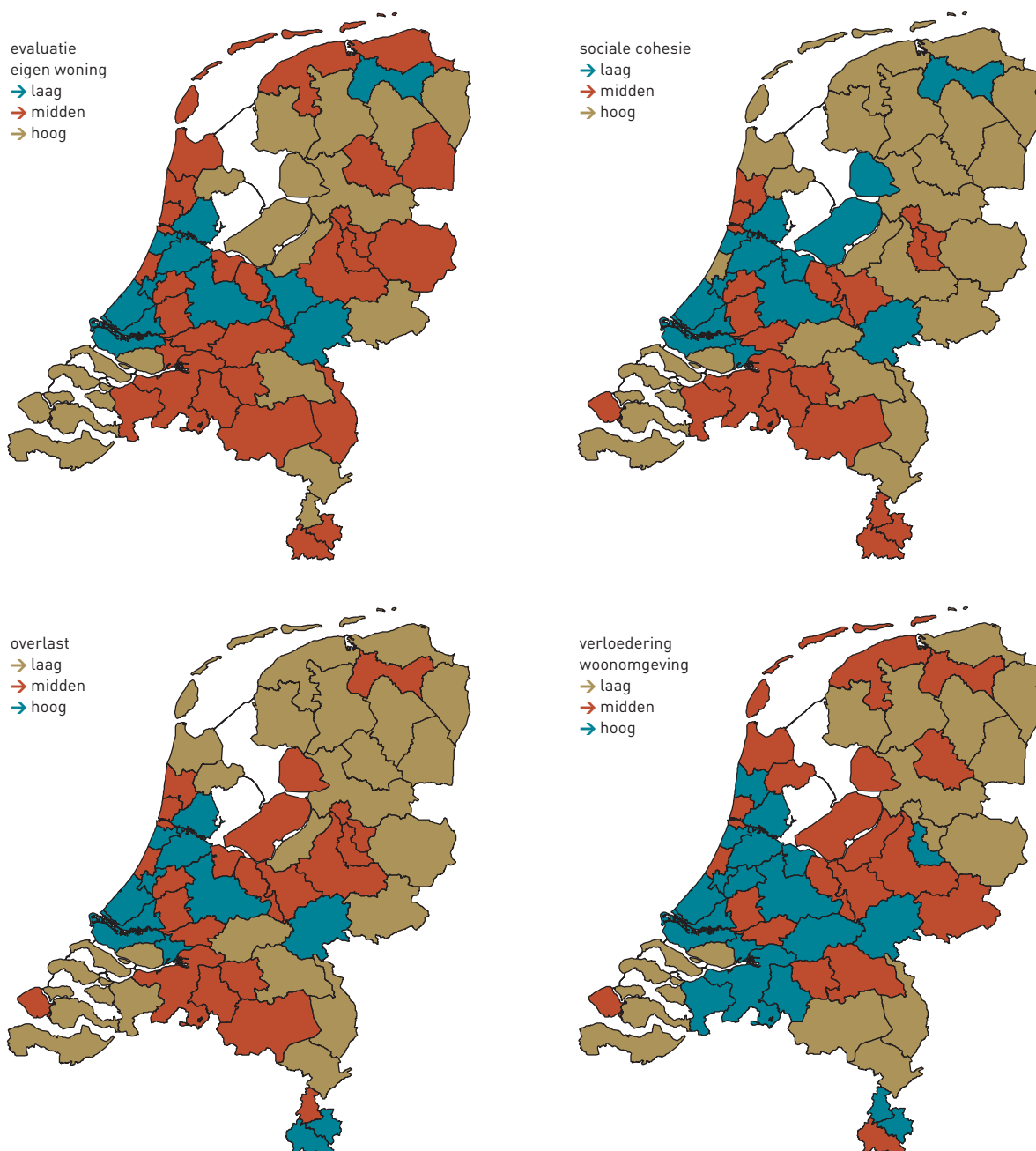
De meeste mensen vinden niet dat de leefbaarheid in hun buurt het afgelopen jaar noemenswaardig is veranderd. Maar voorzover ze wel verandering hebben ervaren is het oordeel niet ongunstig. Een op de vijf volwassenen vindt dat de buurt er op vooruit is gegaan, terwijl 14% achteruitgang heeft ervaren.

In de meeste typen woonmilieus zijn er meer mensen die vooruitgang bespeuren dan mensen die vinden dat hun buurt het afgelopen jaar is achteruit gegaan. De balans is het meest positief in het landelijke milieu. Daar vindt 23% dat hun buurt vooruit is gegaan en slechts 7% dat hun buurt achteruit is gegaan. Het buiten-centrum milieu is het enige milieutype waar de balans negatief uitvalt. Relatief veel mensen uit dit type woonmilieu vinden dat hun buurt achteruit is gegaan, te weten

21%, terwijl een iets kleiner aandeel (18%) juist vooruitgang heeft ervaren. Een groot deel van de Nederlandse woningvoorraad valt in dit type woonmilieu. Waarschijnlijk wonen degenen die vooruitgang constateren in andere buurten dan degenen die achteruitgang vaststellen, maar het is natuurlijk ook mogelijk dat de meningen binnen één en dezelfde buurt uiteenlopen.

Bewoners verwachten niet dat eenmaal in gang gezette ontwikkelingen snel zullen omslaan. Mensen die zeggen dat hun buurt het afgelopen jaar is achteruit gegaan verwachten in meerderheid dat deze achteruitgang het komende jaar zal doorzetten. Mensen die vooruitgang waarnemen denken eveneens dat dit zal aanhouden. Kijkend naar de toekomst zijn er in alle typen milieus meer mensen die denken dat de leefbaarheid zal verbeteren dan mensen die denken dat de buurt achteruit zal gaan. Ook in het buiten-centrum milieu winnen de optimisten het nipt van de pessimisten.

Figuur 7-1 GSB kengetallen naar WBO gebied



Tabel 7-4 Mening over de ontwikkeling van de buurt naar woonmilieu (voor komend jaar)

	vooruit	zal gelijk blijven	achteruit	totaal	% Ned. bevolking
centrum-stedelijk					
- vooruit	16%	7%	1%	23%	
- gelijk gebleven	6%	51%	4%	61%	
- achteruit	2%	4%	9%	15%	
	24%	62%	13%	100%	7%
buiten-centrum					
- vooruit	12%	6%	1%	18%	
- gelijk gebleven	6%	51%	4%	61%	
- achteruit	2%	5%	14%	21%	
	20%	62%	18%	100%	37%
groen-stedelijk					
- vooruit	12%	8%	0%	21%	
- gelijk gebleven	6%	57%	3%	66%	
- achteruit	1%	4%	8%	13%	
	20%	68%	11%	100%	13%
centrum-dorps					
- vooruit	11%	8%	0%	19%	
- gelijk gebleven	5%	64%	2%	72%	
- achteruit	1%	3%	4%	9%	
	17%	76%	7%	100%	33%
landelijk wonen					
- vooruit	13%	10%	0%	23%	
- gelijk gebleven	5%	64%	2%	70%	
- achteruit	1%	3%	3%	7%	
	19%	76%	5%	100%	10%
Nederland totaal					
- vooruit	12%	7%	0%	20%	
- gelijk gebleven	6%	57%	3%	66%	
- achteruit	2%	4%	8%	14%	
	19%	69%	12%	100%	100%

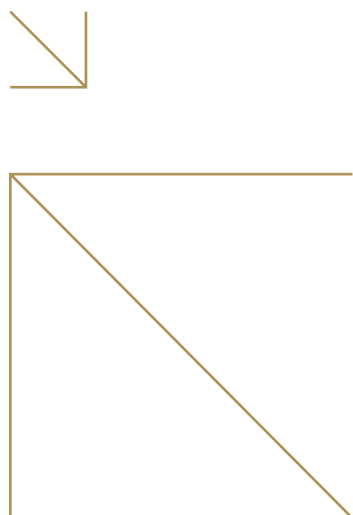
7.2.1 Bereidheid tot actie

Landelijk is 43% van de Nederlandse volwassenen bereid om zich actief in te zetten om de eigen buurt te verbeteren. Deze bereidheid is in de stedelijke milieus lager dan buiten de steden en is onder mensen die denken dat de buurt in de lift zit hoger dan onder mensen die denken dat de buurt achteruit gaat. Dit laatste is jammer, want juist als een buurt achteruit gaat is een actieve inzet gewenst. Een afzijdige houding zou kunnen leiden tot een self fulfilling prophecy. Als de pessimisten er niets aan doen of zelfs vertrekken omdat ze denken dat de buurt achteruit gaat, zouden ze nog wel eens gelijk kunnen krijgen. Deze bevinding illustreert het belang van goede public relations en aansprekende voorbeeldprojecten bij herstructurering. Als bewoners vooruitgang ervaren stijgt kennelijk de bereidheid om zelf actief aan verdere verbeteringen bij te dragen. De bereidheid om actief bij te dragen aan verbeteringen is het laagst in het buiten-centrum milieu, daar waar het juist het hoogst nodig is.

Tabel 7-5 Aandeel personen dat bereid is zich actief in te zetten voor verbetering van de buurt

Verwachte ontwikkeling van de buurt komend jaar

	vooruitgang	gelijk	achteruitgang	totaal
centrum-stedelijk	46%	36%	34%	38%
buiten-centrum	44%	34%	35%	37%
groen-stedelijk	50%	38%	39%	41%
centrum-dorps	60%	50%	46%	48%
landelijk wonen	61%	51%	50%	52%
totaal	51%	39%	41%	43%



7.3 Sociale cohesie en multiculturele samenleving

Leefbaarheid heeft onder meer te maken met de mate waarin mensen zich thuisvoelen tussen hun buurtgenoten. De Nederlandse samenleving heeft zich de afgelopen decennia ontwikkeld tot wat we een multiculturele samenleving noemen. Vooral in de grote steden leven mensen met geheel verschillende leefgewoonten en culturele achtergronden letterlijk naast en onder elkaar, vaak zonder dat ze daar veel in hebben kunnen kiezen of iets aan kunnen veranderen. Als dan de woning of het wooncomplex gevoelig is voor overlast, bijvoorbeeld door slechte geluidsisolatie of veel ongedefinieerde semi-openbare ruimte, liggen irritaties en conflicten voor de hand.

In dit licht bezien is het te begrijpen dat vooral bewoners van de grote steden zich ontevreden uitlaten over de bevolkingssamenstelling van hun buurt. Het aantal Nederlanders dat ontevreden is over de bevolkingssamenstelling in de buurt is tussen 1998 en 2002 toegenomen van 8% naar 9%, in de vier grote steden van 15% naar 18%.

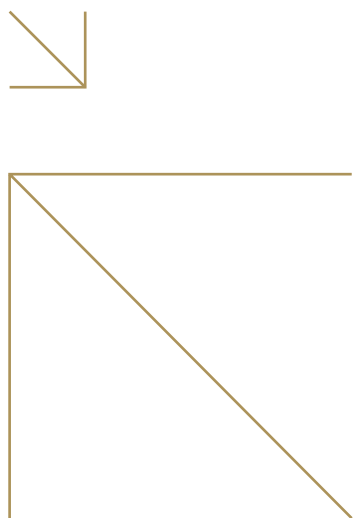
Tabel 7-6 Oordeel over de bevolkingssamenstelling in de buurt, naar jaar en gemeentecategorie

% ontevredenen	1998	2002
< 20.000 inwoners	5%	4%
20-50.000 inwoners	6%	6%
> 50.000	8%	9%
G26	10%	12%
G4	15%	18%
Nederland totaal	8%	9%

Tabel 7-7 Sociale betrokkenheid naar afkomst*

	% dat minimaal 1 keer per maand deelneemt aan verenigingsleven	% geïnteresseerd in politieke onderwerpen	% met wekelijks familiecontact	kerkbezoek => 1 keer p/w	aantal
autochtoon	31%	61%	83%	12%	10.333.000
allochtoon					
- eerste generatie, niet-westers	12%	35%	72%	22%	842.000
- eerste generatie, westers	21%	55%	69%	9%	489.000
- tweede generatie, niet-westers	16%	52%	83%	10%	151.000
- tweede generatie, westers	25%	63%	81%	7%	520.000

* Afkomst op basis van geboorteland en geboorteland beide ouders



Tabel 7-8 Sociale betrokkenheid naar etniciteit*

	% dat minimaal 1 keer per maand deelneemt aan verenigingsleven	% geïnteresseerd in politieke onderwerpen	% met wekelijks familiecontact	kerkbezoek => 1 keer p/w	aantal
Surinaamse eticiteit	14%	43%	83%	12%	101.700
Antilliaanse eticiteit	10%	36%	79%	20%	44.600
Turkse eticiteit	12%	26%	83%	27%	160.200
Marokkaanse eticiteit	10%	31%	77%	33%	131.900
Nederlandse eticiteit	30%	61%	82%	12%	11.437.000

*betreft respondenten die aangeven zich tot de resp. Surinaamse, Antilliaanse, Turkse, Marokkaanse en Nederlandse etniciteit te rekenen.

De cultuurverschillen uit zich op verschillend vlak, zowel in leefgewoonten als in attitudes. Zo nemen autochtonen vaker deel aan het verenigingsleven dan allochtonen en zijn ze vaker geïnteresseerd in politiek. Ook binnen deze beide groepen bestaan weer grote cultuurverschillen, bijvoorbeeld tussen eerste en tweede generatie niet-Westerse allochtonen. Van de eerste generatie bezoekt bijvoorbeeld een kwart minimaal een keer per week een religieuze bijeenkomst, van de tweede generatie slechts 15%.

Surinamers, Antillianen, Turken en Marokkanen zijn in omvang de belangrijkste groepen allochtonen. De cultuurverschillen tussen deze groepen zijn aanzienlijk. Zo zijn er relatief weinig Turken geïnteresseerd in politiek en zijn Marokkanen naar verhouding actieve bezoekers van gebedsdiensten. Surinamers nemen iets meer dan de andere allochtonen deel aan het verenigingsleven, wat overigens niet hoeft te betekenen dat ze daarbij veel omgaan met autochtone Nederlanders.

8. Zicht op de bewoner

8.1 De woonconsument geprofileerd

Doelgroepen op de woningmarkt kunnen op meerdere manieren worden afgebakend. Gaat het om eisen ten aanzien van de gebruikswaarde van woning en woonomgeving, dan worden deze voor het overgrote deel bepaald door de levensfase waarin mensen verkeren en beperkt door de (met name financiële) mogelijkheden om deze wensen te realiseren. Dit zijn gegevens die sinds jaar en dag gelden en telkens weer door onderzoek worden bevestigd. Ondanks het feit dat tegenwoordig niet iedereen meer dezelfde levensloop doormaakt en op dezelfde leeftijd dezelfde stappen maakt, blijft het een feit dat mensen andere eisen gaan stellen als ze meer geld krijgen of ouder worden. Alleen de diversiteit aan combinaties is groter dan vroeger. Je hebt bijvoorbeeld tegenwoordig mensen die al op jonge leeftijd over veel geld beschikken (tweeverdieners, erfgenamen, tot voor kort ook beurspeculanten).

Daarnaast speelt ook leefstijl een rol. Die leefstijl hangt overigens weer sterk samen met de levensfase en het inkomen. De geboorte van een kind verandert de leefstijl van mensen ingrijpend, en daarmee ook hun woonwensen. Afgestudeerden die gaan werken laten hun studentenbestaan snel achter zich en gaan zich plots druk maken om het feit dat ze hun auto niet in de binnenstad kwijt kunnen. Yupp's (Young Urban Professional Parents) blijken heel andere eisen aan woning en woonomgeving te stellen dan Yup's (Young Urban Professionals).

Kijken we waar de meest relevante scheidslijnen liggen op het gebied van levensfase en inkomen, dan komen we grofweg op zeventien groepen, die wezenlijk van elkaar verschillen waar het gaat om woonwensen. Die groepen zijn in bijgaand schema weergegeven.

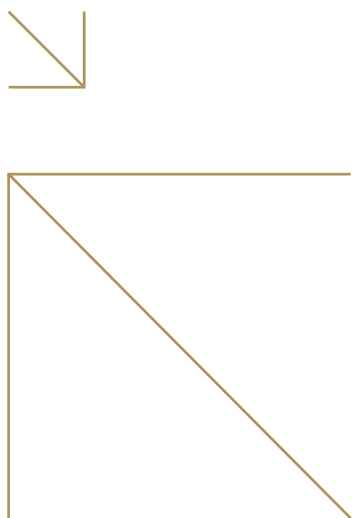
Een blik op de leefstijl geeft de woonconsument wat meer reliëf. We lichten er een aantal uit bij wijze van voorbeeld. Zo springen jongeren (groep 1) er uit door een actieve en uithuizige leefstijl, met veel en frequent cafébezoek, contact met vrienden, sport en verenigingsactiviteiten, terwijl ook de familie niet wordt vergeten. Bij jonge stellen (groep 6) is het verenigingsleven en het cafébezoek danig ingezakt. Vrienden ziet men nog wel en het materialisme heeft toegeslagen in de vorm van het bezit van allerlei huishoudelijke apparatuur. Nog wat oudere stellen (groep 12) zijn een beetje op elkaar aangewezen geraakt. Vrienden en familie ziet men niet meer zo veel. Wel is

Tabel 8-1 De woonconsument op de woningmarkt (aantal huishoudens)

		tot 25 jaar	25-29 jaar	40-59 jaar	60-74 jaar	75-plus
laag in- komen (aan- dachts- groep)	1 pers.	1	2 182.000	8 236.000	14	16
	2 pers.	320.000	3 49.000	9 199.000	500.000	382.000
	gezin	4 207.000	10 186.000			
hoger in- komen	1 pers.	1	5 483.000	11 334.000	15	17
	2 pers.	320.000	6 424.000	12 838.000	730.000	305.000
	gezin	7 695.000	13 858.000			

men wat meer op de buurt betrokken en gaat men frequent met z'n tweetjes op vakantie. Oudere huishoudens tenslotte onderscheiden zich doordat ze zo'n beetje van alles minder doen dan gemiddeld met uitzondering van televisiekijken.

Elk van de zeventien groepen heeft zoals gezegd een eigen profiel waar het woonwensen betreft. Het gaat dan om essentiële zaken, zoals het woningtype, de grootte van de woning en de voorkeur voor kopen dan wel huren. Zo geeft 58% van alle woningzoekenden de voorkeur aan een eengezinswoning, maar is deze voorkeur veel groter onder gezinnen en aanstaande gezinnen met een hoger inkomen (klantgroepen 6, 7 en 13) en veel kleiner onder huishoudens zonder kinderen. Liefhebbers van vooroorlogse wijken (9% van alle woningzoekenden heeft expliciet voorkeur voor een buurt van voor 1944) vinden we vooral onder groepen 2, 5 en 6. Jongeren (groep 1) willen graag in het centrum wonen en laten zich voornamelijk leiden door de prijs. De profielen liggen nogal voor de hand, maar zijn daarom niet minder belangrijk.



Hoe zeer woonvoorkeuren, ook ten aanzien van de fysieke en sociale woonomgeving, samenhangen met de levensfase blijkt als we kijken naar het belang dat huishoudens hechten aan verschillende kwaliteiten van de woonomgeving.

Jonge huishoudens (groep 1) hechten aan allerlei kwaliteiten van de woonomgeving veel minder belang dan ouderen. Voor jongeren onder de 25 jaar zijn eigenlijk maar twee dingen van belang naast reeds genoemde zaken als betaalbaarheid en ligging in het centrum, en dat zijn winkels en openbaar vervoer. Met een locatie in het centrum is aan die eisen in de regel al voldaan. De 'happy single', tussen de 25 en de 40 met een hoger inkomen (groep 5), kan het allemaal niet zo veel schelen, als hij zijn auto maar kan parkeren en zijn woning een beetje sfeer uitstraalt. Gezinnen met kinderen kijken vanzelfsprekend naar de aanwezigheid en de kwaliteit van onderwijs- en speelvoorzieningen, maar bijvoorbeeld ook naar de verkeersveiligheid. Ook jonge stellen zonder kinderen hechten alvast belang aan de aanwezigheid van crèches. 40-plussers zonder kinderen maken zich nogal druk over hondenpoep en rommel op straat. En voor ouderen is de bevolkingssamenstelling van bovengemiddeld belang, het contact met andere buurtbewoners, gezelligheid in de buurt en, voor 75-plussers, contact met de directe burens.

Sommige verschillen hebben duidelijk met inkomen te maken. Zo hechten huishoudens met lage inkomens en ouderen meer dan gemiddeld belang aan winkels in de buurt, terwijl huishoudens met hogere inkomens dat juist minder belangrijk vinden. Ook de behoefte aan een gezellige buurt en contact met de burens hangt, behalve met leeftijd, samen met inkomen. Jonge gezinnen met lage inkomens (groep 4) stellen een gezellige buurt op prijs. Gezinnen met hogere inkomens daarentegen (groepen 7 en 13) trekken zich liever terug in een grote woning met een grote tuin.

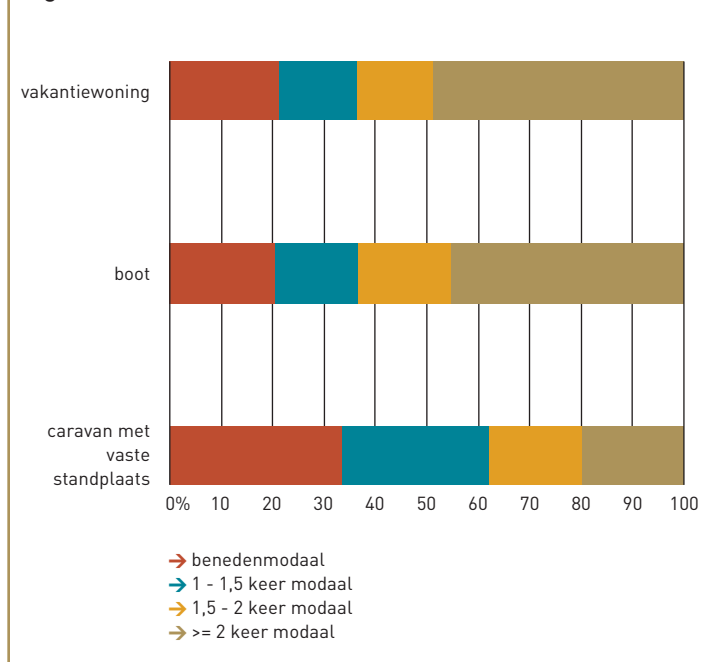
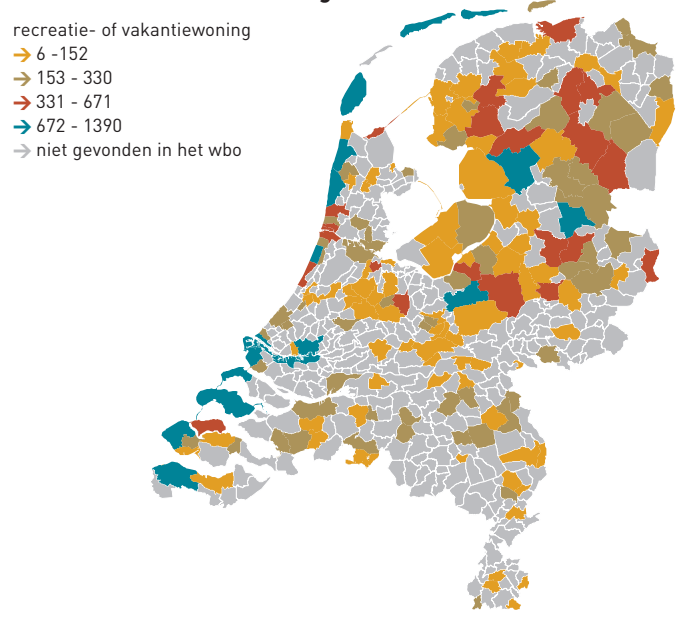
8.2 Wonen en recreëren

Naar schatting beschikken zo'n 315.000 Nederlandse huishoudens over eigen recreatieve onderkomens, volkstuinten niet meegerekend. Het meest voorkomend is de caravan met vaste standplaats. Verder onderscheiden we recreatiewoningen (ook wel vakantiewoningen genoemd) en boten (met slaapmogelijkheid). Al die onderkomens zijn niet bedoeld en meestal ook niet geschikt voor permanente bewoning. Een deel van de vakantiewoningen en stacaravans staat in het buitenland. Daar staat

tegenover dat van de vakantiewoningen in Nederland een deel in buitenlandse handen is. Hoeveel dat er zijn, is niet bekend. Naast recreatieve onderkomens beschikken naar schatting 39.000 Nederlandse huishoudens over een echt tweede huis, dat niet voor recreatie is bedoeld maar als pied à terre. Concentraties van vakantiewoningen vinden we langs de Noordzeekust, op de Waddeneilanden, de Veluwe en in delen van Friesland, Drenthe en Overijssel.

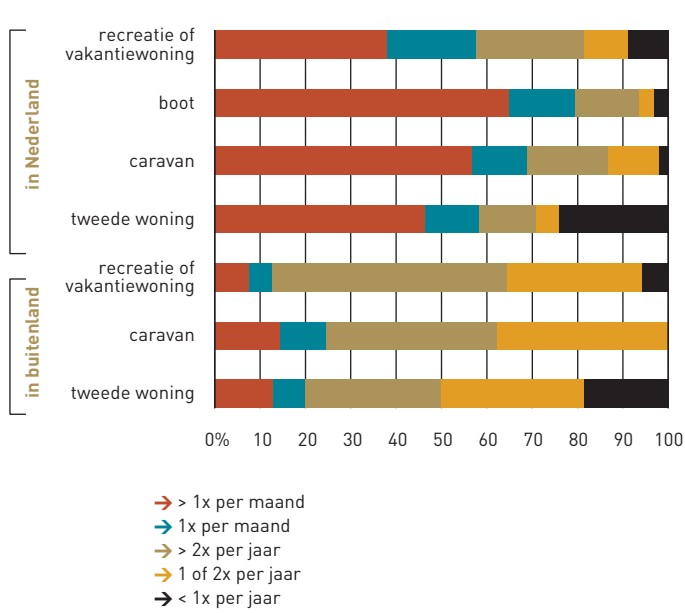
Tabel 8-2 Aantal recreatieve onderkomens naar type

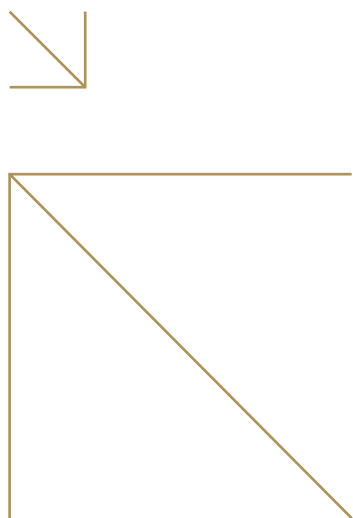
	totaal	waarvan in buitenland
recreatie- of vakantiewoning	82.000	44%
boot	98.000	1%
caravan met vaste standplaats	135.000	7%
totaal	315.000	

Figuur 8-4 Recreatieve onderkomens naar inkomen**Figuur 8-5 Concentratie van vakantie- en recreatiewoningen**

Vakantiewoningen en boten zijn vooral in bezit bij mensen met hogere inkomens. Bijna de helft van de bezitters van een vakantiewoning heeft een inkomen van meer dan twee keer modaal. De caravan is meer een kenmerk van de modale inkomenscategorieën, terwijl de meeste volkstuinen in bezit zijn bij huishoudens met een inkomen beneden modaal. Het beeld van de volkstuin als toevluchtsoord voor de van groen verstoken minder draagkrachtige stadsbewoner blijkt nog altijd te kloppen.

Bezitters van een volkstuin zitten daar vaak, meerdere keren per maand of zelfs wekelijks. Ook de boot en de caravan worden frequent bezocht. In de vakantiewoning komt men minder regelmatig. Zo'n woning wordt dikwijls commercieel geëxploiteerd en is dan slechts een beperkt aantal weken of weekends voor de eigenaar zelf beschikbaar. Ook de afstand speelt hierbij uiteraard een rol. De volkstuin bevindt zich op fietsafstand. Daar kan men bij wijze van spreken de hele zomer zitten en toch gewoon thuis de post ophalen. Vakantiewoningen zijn meer voor de echte vakantie. Vooral recreatieverblijven in het buitenland gebruikt men slechts af en toe.

Figuur 8-6 Bezoekfrequentie aan recreatieve of tweede onderkomens



8.3 Wonen en werken

Er zijn relatief weinig mensen in Nederland die verhuizen vanwege hun werk (ongeveer 7½ procent van de verhuizingen) of die bereid zijn om dat te doen. De locatie van het werk of, belangrijker nog, de reistijd naar het werk is echter wel een randvoorwaarde bij het veranderen van baan en bij het zoeken naar een nieuwe woning. Ruim een op de drie werkenden met een vast werkadres buitenshuis (35%) werkt op minder dan vijf kilometer van zijn huis, een afstand die in principe op de fiets is te doen. Daar staat tegenover dat een op vijf op meer dan 25 kilometer van zijn huis werkt.

De werkende mens woont gemiddeld op vijftien kilometer van zijn of haar werkplek en doet er 23 minuten over om daar te komen. Het soort woonplaats maakt daarbij nauwelijks verschil. In de grotere steden woont men gemiddeld iets dichterbij het werk, maar dit gaat niet gepaard met een kortere reistijd. Doordat werknemers in steden vaker de fiets of de tram pakken zijn ze gemiddeld net zo lang onderweg als de autoforens die ver van zijn werk woont. Bewoners van Vinex-locaties onderscheiden zich niet waar het de afstand tot of de reistijd naar het werk betreft.

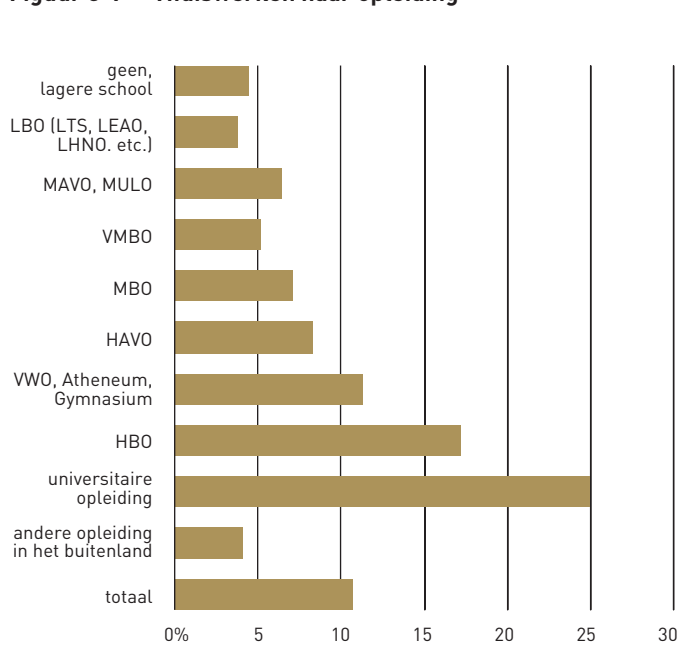
Vanuit mobiliteitsoogpunt is de ultieme afstemming van wonen en werken thuis werken. Technisch is er op dat vlak veel mogelijk, met hulp van moderne middelen van telecommunicatie, maar voor veel werkzaamheden is het praktisch niet haalbaar. Denk bijvoorbeeld aan lopende band werk of werkzaamheden die door de voorschriften op het gebied van hygiëne niet meer thuis mogen zoals garnalenpellen. Het bevordert het thuiswerken als er in huis een extra vertrek is, waar je ongestoord kan werken en niet telkens het bureau hoeft te ont-ruimen omdat dit tevens als eettafel moet dienen. Van alle Nederlandse werkenden geeft 11% aan regelmatig wel eens thuis te werken in plaats van dat hij naar kantoor gaat. Van alle thuiswerkers beschikt 61% thuis over vijf of meer kamers. Slechts 5% van alle thuiswerkers doet dat in een woning met één of twee kamers.

Het zijn vooral de hoger opgeleiden die thuis werken. Zij hebben ook relatief vaak banen die zich daar voor lenen. Een kwart van de werknemers met een universitaire opleiding werkt wel eens thuis. Van degenen met een opleiding op LBO niveau is dat slechts 4%.

Tabel 8-3 Woon-werkverkeer (enkele reis)

afstand:				gemid. afstand (km)	reistijd (min.)
	< 5 km	5-25 km	> 25 km		
20.000 inwoners	29%	50%	21%	16	22
20.000 - 50.000 inw.	34%	45%	21%	15	22
> 50.000 inwoners	36%	42%	22%	16	24
G26	36%	49%	15%	14	22
G4	40%	42%	18%	13	25
Nederland	35%	45%	20%	15	23

Figuur 8-7 Thuiswerken naar opleiding



9. Onderzoeks- proces

Bijna 40 jaar geleden werd voor het eerst een onderzoek door het Ministerie van VROM gehouden dat als WBO kan worden aangemerkt. Het karakter van het WBO 1964 hield het midden tussen een WoningBehoeft Onderzoek en een Kwalitatieve WoningRegistratie (KWR). Het WBO kan als opvolger van de algemene woning- en volkstellingen gezien worden. Sinds 1964 wordt het WBO vierjaarlijks gehouden.

Door inhoudelijk met het beleid mee te veranderen, maar ook methodisch met de tijd en maatschappelijke ontwikkelingen mee te groeien heeft het onderzoek zich als standaard ontwikkeld. In dit hoofdstuk worden in vogelvlucht de opzet van het WBO 2002 en de gebruikte onderzoeksmethode toegelicht.

9.1 Organisatiestructuur WBO 2002

In 2002 is het WBO volledig onder de verantwoordelijkheid van het Ministerie van VROM uitgevoerd. Dit vroeg ten opzichte van de jaren daarvoor, waarin het WBO in een samenwerkingsverband met het CBS tot stand kwam, om een nieuwe organisatiestructuur.

Bij het WBO 2002 is een groot aantal partijen betrokken. VROM is opdrachtgever van het WBO. Binnen VROM ligt de coördinatie van het project in handen van het WBO-team van de Directie Strategie van DG Wonen. Daarnaast zijn er verschillende overheidsorganisaties die inhoudelijk en/of financieel participeren in het WBO 2002. Voor de uitvoering van de werkzaamheden zijn er verschillende (externe) opdrachtnemers gecontracteerd.

VROM is tijdens het gehele project bijgestaan door de Quality-group, deskundigen op het terrein van (wetenschappelijk) onderzoek. Deze groep heeft tijdens het project geadviseerd over onderzoekstechnische en methodologische onderwerpen

De resultaten van het WBO 2002 zijn niet alleen beschikbaar voor het Ministerie van VROM en de betrokken partijen, maar worden zoveel mogelijk voor iedereen toegankelijk gemaakt. Gebruikers van eerdere WBO's en potentiële nieuwe gebruikers, zoals andere (rijks)overheden die de resultaten ten behoeve van hun beleidsinformatie (kunnen) gebruiken, hebben in de diverse fasen van het WBO-traject inhoudelijke input geleverd. Aan gemeenten, corporaties en andere lagere overheden (regio's) is de mogelijkheid geboden om deel te nemen aan het WBO door middel van de zogenaamde 'oversampling' (zie

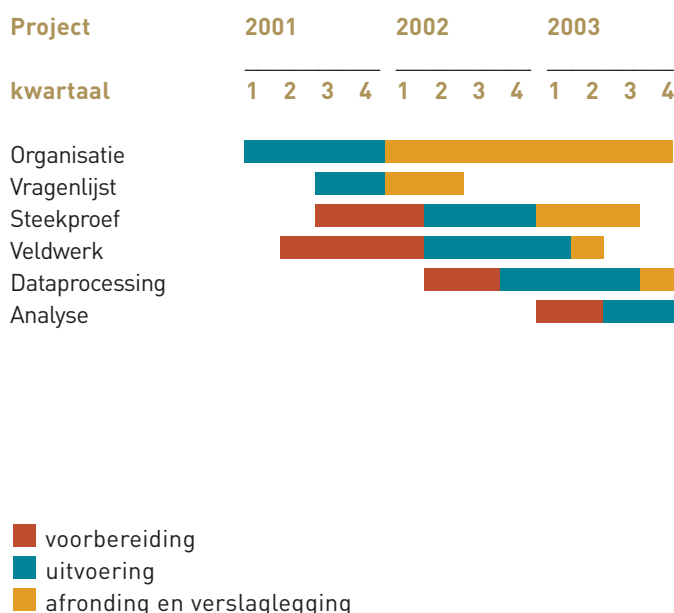
paragraaf 9.8). Hierdoor is het mogelijk om op een lager schaalniveau dan de WBO-regio uitspraken te doen.

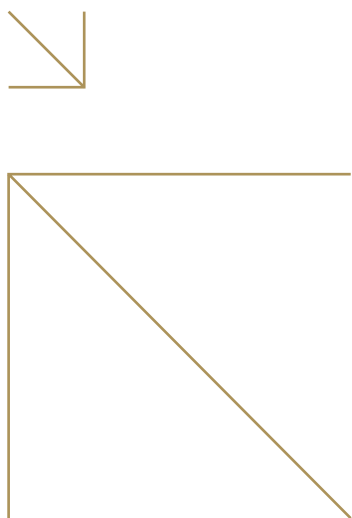
9.2 Het WBO 2002 in de tijd

Het WBO 2002 is een omvangrijk onderzoeksproject dat een traject van drie jaar beslaat. Begin 2001 is gestart met de opzet van de organisatie, waarna een inhoudelijke herijking van het onderzoek heeft plaatsgevonden. Dit heeft geresulteerd in een herziene vragenlijst. Tegelijkertijd is gestart met de voorbereidingen voor de steekproeftrekking en het veldwerk. In april 2002 zijn de eerste enquêtes afgenomen. In februari 2003 is het enquêteren afgerond en kon gestart worden met de data-processing. Op 1 juli 2003 is het definitieve databestand opgeleverd. Deze publicatie is het eerste tastbare resultaat van het WBO 2003, in de komende tijd zullen er zeker meer verschijnen.

Figuur 9.1 beschrijft globaal de fasering van de verschillende deelprojecten in de tijd. Elk deelproject kent de fases (1) voorbereiding (rood), (2) feitelijke uitvoering (blauw) en (3) afronding en verslaglegging (oranje). Op de diverse deelprojecten wordt hieronder nader ingegaan.

Figuur 9-1 Tijdsplan WBO 2002





Thema's in het WBO 2002 (• alleen reguliere vragenlijst, niet in verkorte versie)

Huishouden

- kenmerken huishouden: samenstelling, leeftijd, geboorteland
- inkomen respondent en partner
- werk respondent en partner

Huidige woning

- kenmerken woning: huur-koop, type, grootte, prijs, tuin, ouderenwoning
- tevredenheid woning, woonomgeving en voorzieningen
- gebruik huursubsidie
- belang kenmerken woning en woonomgeving

Gerealiseerde verhuizing

- kenmerken vorige woning: huur-koop, type, grootte, prijs, tuin
- verkoop huurwoningen
- woontuur
- vorige woonplaats

Gewenste verhuizing

- verhuiscapaciteit
- reden
- kenmerken gewenste woning: huur-koop, type, grootte, prijs, tuin
- verkoop huurwoningen
- gewenste woonplaats en woonmilieu

Overige thema's

- verhuur woonruimten
- gezondheid, beperkingen en hulpgebruik
- toegankelijkheid woning
- isolatie en energie
- onderhoud woning
- particulier opdrachtgeverschap
- mobiliteit werk respondent en partner
- mobiliteit recreatief
- contacten en vrije tijd
- bezit luxe huishoudelijke apparaten

9.3 De vragenlijst

9.3.1 Vragenlijstontwikkeling

De basis voor de vragenlijst WBO 2002 vormde de vragenlijst van het vorige WBO (WBO 1999-2000). In een aantal stappen is de bestaande vragenlijst geactualiseerd.

De eerste stap die gezet is, was een actualisatie van de inhoud van de vragenlijst. Daarbij is gekeken of de (sub)thema's die in de vragenlijst aan de orde komen nog aansloten bij de actuele beleidsontwikkelingen. Dit was de fase van het toevoegen van nieuwe thema's en het schrappen van thema's die niet langer meer spelen. Daarbij zijn op verschillende momenten (groot)gebruikers van eerdere WBO's en potentiële nieuwe gebruikers over de gewenste inhoud van de vragenlijst geraadpleegd.

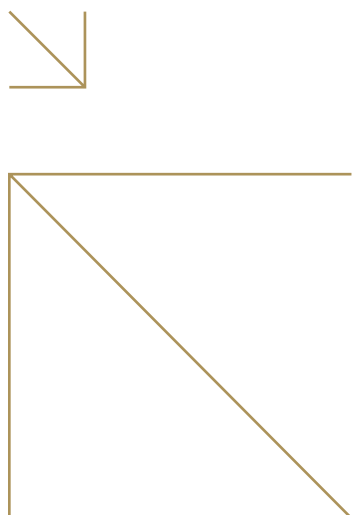
Na de inhoudelijke herziening is de routing, nodig om de respondenten alleen relevante vragen voor te leggen, herzien. Tot slot is de vragenlijst in vijf talen vertaald, te weten Turks, Arabisch, Engels, Frans en Duits opdat ook niet-Nederlands-taligen konden deelnemen aan het onderzoek.

Meer gedetailleerde informatie over het tot stand komen van de WBO-vragenlijst 2002 is te vinden in de rapportage **Vragenlijstontwikkeling WBO 2002, VROM, 2002**.

9.3.2 Inhoud van de vragenlijst

Het grootste aantal vragen in de vragenlijst heeft betrekking op de huishoudensituatie, de huidige, vorige en gewenste woning, de verhuiscapaciteit en woonvoorkeuren en het oordeel over de woonomgeving (voorzieningen, overlast). Daarnaast is een aantal kleinere blokken opgenomen over onder andere vrijetijdsbesteding, mobiliteit en 2e woningbezit.

De actuele (beleids)ontwikkelingen, zoals de thema's en voor-nemens in de Nota Mensen Wensen Wonen, de ISV-monitor, en algemene demografisch-culturele ontwikkelingen hebben ertoe geleid dat ten opzichte van het WBO 1998 een aantal blokken aan de vragenlijst zijn toegevoegd. Het gaat hierbij om een uitbreiding van de vragen over de kwaliteit van de woonomgeving, de (ver)koop van huurwoningen, particulier opdrachtgeverschap, wonen en zorg en het gewenste woonmilieu.



Een aantal andere onderwerpen is komen te vervallen ofwel omdat er een alternatieve informatiebron voorhanden is, bijvoorbeeld de Kwalitatieve Woning Registratie (KWR) voor de bouwkundige kwaliteit van de woning, ofwel omdat de informatie onvoldoende aansluiting had met wonen (zoals kinderopvang en specifieke vragen over het werk). Er zijn twee versies van de vragenlijst. De reguliere vragenlijst bevat alle thema's en is gebruikt als basis. Voor de oversampling is ook een verkorte versie ontwikkeld. Hierin zijn met name de vragen uit de kernblokken van het WBO (huishouden, huidige en gewenste woonsituatie) opgenomen.

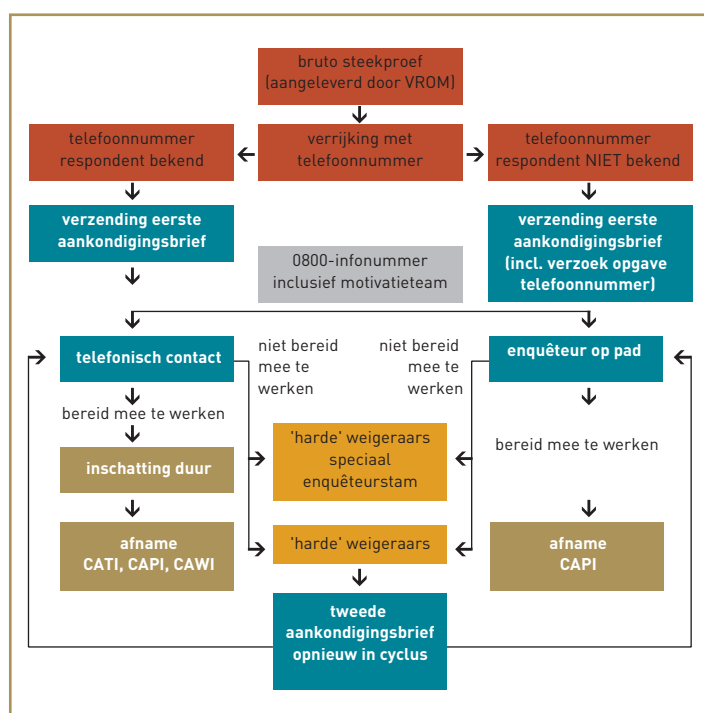
De vragenlijst WBO 2002 is te downloaden via internet (www.minvorm.nl/wbo) of verkrijgbaar via VROM.

9.4 Steekproeftrekking

De respondenten van het WBO moeten een representatief beeld geven van de totale bevolking van Nederland van 18 jaar en ouder. Net als voor de vorige WBO's betreft de steekproef een personensteekproef die is getrokken uit de Gemeentelijke BasisAdministratie (GBA). Het Bureau BPR, onderdeel van het Ministerie van Binnenlandse zaken en Koninkrijksrelaties, heeft haar toestemming verleend tot gebruik van het GBA voor het trekken van de steekproef.

Voorafgaande aan de feitelijke steekproeftrekking is een steekproefdesign gemaakt, uitgesplitst naar leeftijd, burgerlijke staat, geboorteland en gemeente. Uit ervaring is bekend dat bijvoorbeeld alleenstaanden, jongeren en inwoners van grotere steden vaker weigeren om mee te doen aan enquêtes dan andere groepen, zoals gezinnen, ouderen en inwoners van kleinere gemeenten. In het steekproefdesign is hiermee rekening gehouden en zijn er op een passende manier 24 clusters gedefinieerd die variëren in de bereidheid tot medewerking aan onderzoeken. In de brutosteekproef zijn relatief veel mensen opgenomen uit clusters waarvan bekend is dat de respons lager ligt en zijn relatief weinig mensen opgenomen uit de clusters die beter responderen. Het resultaat hiervan is dat in het analysebestand alle clusters beter naar evenredigheid van de Nederlandse bevolking vertegenwoordigd zijn.

Door vooraf in de steekproef rekening te houden met de responsverschillen, is voorkomen dat via kunstmatige ingrepen in de weging achteraf voor grote verschillen gecorrigeerd moest worden.



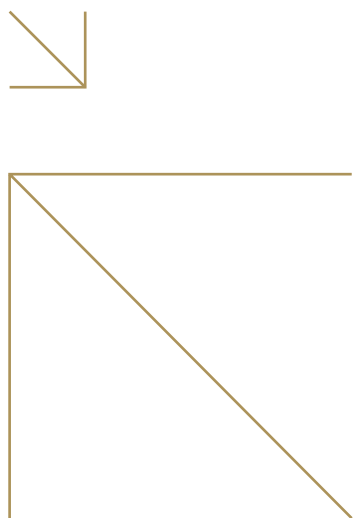
Meer gedetailleerde informatie over het tot stand komen van de steekproeftrekking van het WBO 2002 is te vinden in de technische rapportage **Steekproef WBO 2002: Design & trekking (ABF, maart 2003)**.

9.5 Het veldwerk

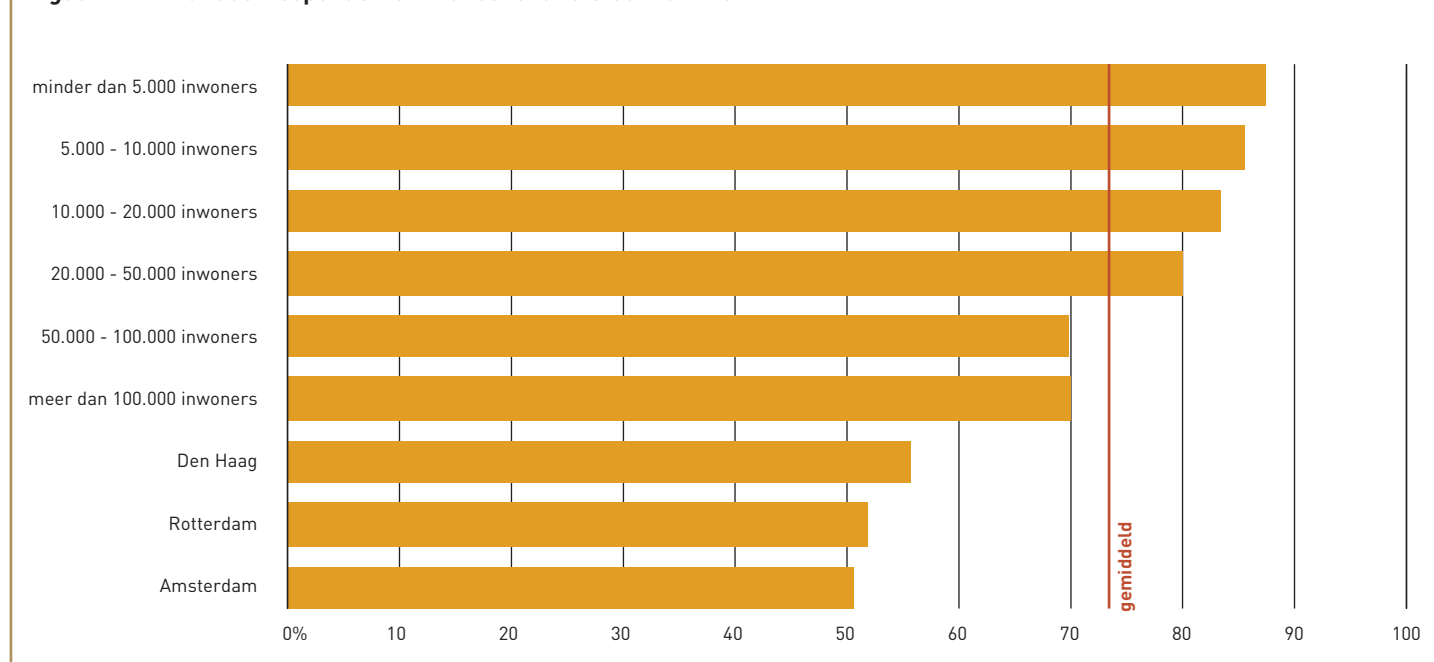
9.5.1 Veldwerkstrategie

De veldwerkstrategie voor het WBO 2002 is ten opzichte van voorgaande jaren duidelijk veranderd. Bij het WBO 2002 is gekozen voor een 'mixed mode'-strategie. Dit betekent dat de respondent de gewenste informatie op verschillende manieren kan verstrekken. Daarbij was er de keuze tussen face-to-face (CAPI) of telefonisch (CATI). Indien de respondent aan beide methoden niet wilde meewerken was de laatste optie de vragenlijst invullen via het internet (CAWI).

Voor het benaderen en interviewen van steekproefpersonen die de Nederlandse taal niet of onvoldoende beheersen is een aangepaste strategie ingezet. Bij de aankondigingsbrief is een in vijf talen vertaalde antwoordkaart bijgesloten op basis van



Figuur 9-2 Aandeel respondenten met bekend telefoonnummer



het geboorteland van de respondent en/of indien de tenaamstelling daartoe aanleiding gaf. Verder zijn voor het enquêteren van deze groep 'native speakers' in de talen Turks, Arabisch, Engels, Frans en Spaans ingezet en wordt er, indien bekend is dat het moslims betreft, rekening mee gehouden en dat zij niet op vrijdag worden benaderd.

De 104.755 adressen van de personen in de brutosteekproef zijn in vier golven in het veld uitgezet. Bij personen waarvan het telefoonnummer bekend was, werden maximaal tien contactpogingen gedaan, bij de personen waarvan het telefoonnummer onbekend was ging maximaal drie keer een enquêteur langs. 'Zachte' weigeraars, van wie vermoed werd dat zij eventueel nog wel over te halen waren om mee te werken aan het onderzoek, werden op een later tijdstip nogmaals benaderd. Hierdoor kon het feitelijk aantal contactpogingen wel oplopen tot dertig keer.

Het enquêteurcorps

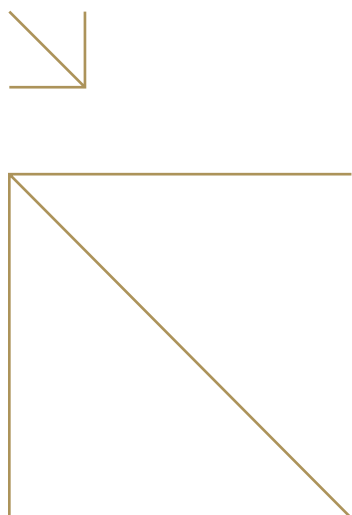
571 CAPI-, 628 CATI- en 42 anderstalige enquêteurs hebben meegewerkt aan het verzamelen van de gegevens van de 91.729

respondenten. Alvorens de enquêteurs op pad te sturen, zijn er instructiebijeenkomsten geweest waarin uitgebreid is stilgestaan bij het doel van het WBO en is de vragenlijst doorgenomen. De enquêtes zijn computergestuurd afgenomen. Dit computergestuurd enquêteren heeft als voordeel dat enquêteurs automatisch naar de juiste vragen worden geleid en vragen niet ten onrechte wel of juist ten onrechte niet worden gesteld.

9.6 Respons

9.6.1 Gestelde responseisen

In het Programma van Eisen zijn er vooraf zogenaamde responseisen geformuleerd. In eerste plaats betreffen dit eisen ten aanzien van de behaalde respons. Van de benaderbare steekproef moest bij 60% van de respondenten een geslaagd interview worden gerealiseerd. In totaal dienden er 60.000 enquêtes (exclusief oversampling) te worden afgenomen. Daarnaast zijn er 'item-responseisen' gesteld. Dit betreffen eisen van het aandeel respondenten dat antwoord moet hebben gegeven op bepaalde cruciale vragen in de vragenlijst (zoals huur- of koopwoning).

**Figuur 9-3 Itemresponseisen WBO2002**

	Item respons eisen:
Inkomen uit salaris respondent	85%
Inkomen uit uitkeringen respondent	80%
Inkomen uit salaris partner	85%
Inkomen uit uitkeringen partner	80%
Inkomen uit eigen bedrijf respondent	60%
Inkomen uit eigen bedrijf partner	50%
Hypotheeklasten (eigenaar)	80%
Netto maandhuur (huurders)	97%
Tevredenheid woning	95%
In staat trap te lopen	95%
Behoeftte aan persoonlijke verzorging	95%
Betrokken bij leefbaarheid van de buurt	95%
Onder verhuigeneigden:	
- Gewenste gemeente	95%
- Gewenste wijk / buurt / kern	95%
- Interesse in particulier opdrachtgeverschap	95%
- Interesse in kopen eigen huurwoning	95%

De afspraken met betrekking tot de gerealiseerde itemrespons zijn, met uitzondering van de hoogte van de uitkering van de ondervraagde persoon en zijn/haar partner, gerealiseerd.

9.6.2 Gerealiseerde respons

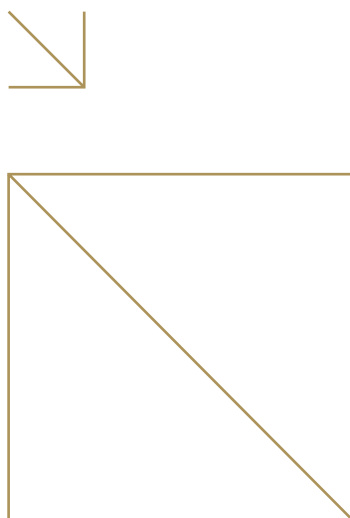
Het veldwerk is gestart in april 2002 en is eind februari 2003 definitief gesloten met een respons van 61.004 enquêtes in het landelijke WBO en 30.725 extra afgenomen enquêtes binnen de oversampling. Het vereiste responspercentage van 60% is gehaald en ligt met 61.1% hoger dan in het WBO 1998 (respons 58%). In bijna alle gemeenten ligt de respons tussen de 95% en 105% ten opzichte van het gestelde doel.

In de oversampling is door de helft van de gemeenten gekozen om de verkorte vragenlijst te gebruiken. Hierdoor zijn de enquêtes vaker telefonisch afgenomen dan in het reguliere onderzoek.

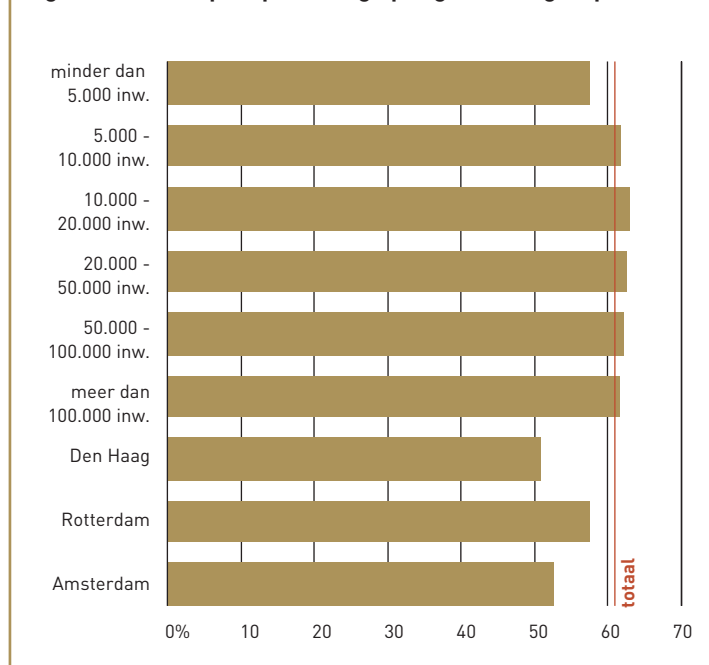
De complete verantwoording van het veldwerk is te vinden in de **Onderzoeksverantwoording Woningbehoefte onderzoek 2002, 2003, GfK**

Figuur 9-4 Gerealiseerde respons

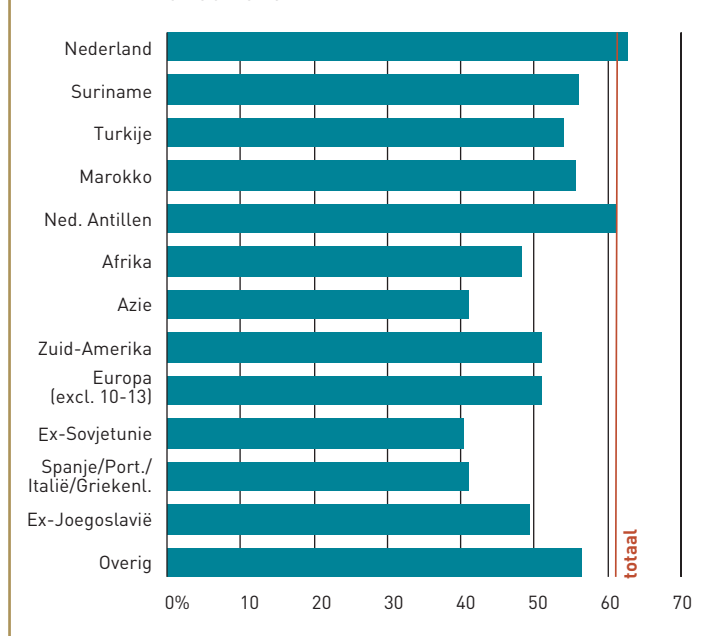
	regulier		oversampling	
	aantal respondenten	percentage	aantal respondenten	percentage
Bruto steekproef	104.755	100%	55.989	100%
• Bedrijf of instelling	449	0.4%	313	0.6%
• NAW klopt niet	2.285	2.2%	1.242	2.2%
• Huishouden / respondent verhuisd	1.918	1.8%	1.323	2.4%
• Persoon overleden	178	0.2%	129	0.2%
• Valt buiten steekproef	97	0.1%	941	1.7%
Subtotaal: benaderbare steekproef	99.282	95.6% = 100%	52.041	92.9% = 100%
Geslaagd	61.004	61.1%	30.725	59.0%
CAPI	20.121	20.2%	5.323	10.2%
CATI	40.039	40.1%	24.648	47.4%
CAWI	844	0.8%	754	1.4%
Non-respons	38.824	38.9%	21.316	41.0%
Bereikt en geweigerd	23.608	23.7%	10.752	20.7%
Niet-gerealiseerd/bereikt	15.216	15.2%	10.564	20.3%



Figuur 9-5 Responspercentage per gemeentegroep



Figuur 9-6 Respons onder verschillende groepen allochtonen



9.7 Dataprocessing

9.7.1 Fasen in de dataprocessing

De dataprocessing start met de ruwe data uit het veldwerk, de enquêteresultaten. Eerst wordt gecheckt of het bestand volledig is ontvangen, dat wil zeggen of alle respondenten en alle benodigde variabelen aanwezig zijn.

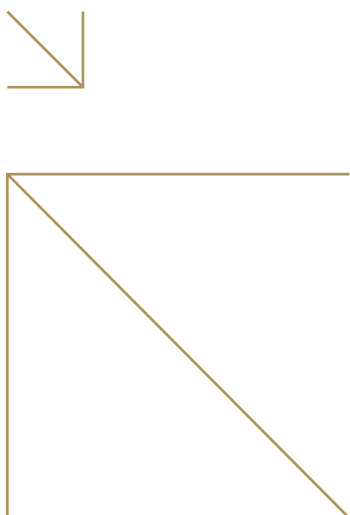
De meeste vragen uit de vragenlijst zijn 'gesloten' vragen oftewel vragen met voorgedeede antwoordcategorieën. Er zijn enkele 'open' vragen. De antwoorden op deze vragen worden omgezet naar een beperkt aantal antwoordcategorieën ('het typeren van antwoorden').

Ongeveer gelijktijdig worden aan het bestand meerdere huishoudenskenmerken toegevoegd. Het WBO is weliswaar een persoonsenquête, maar de uitspraken hebben meestal betrekking op een huishouden. Het is immers het huishouden dat in een woning woont.

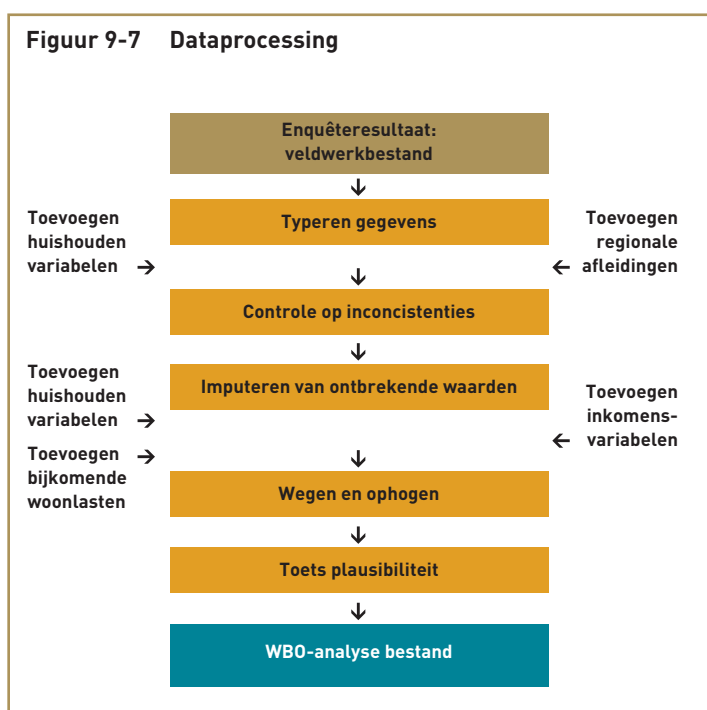
De postcode van de respondent is de basis om een aantal gebiedsvariabelen toe te voegen zoals gemeentenummer, stads-gewest en provincie, maar ook indelingen als woonmilieu-

typologie, een aanduiding voor ISV-wijken en VINEX-gebieden. Controle op inconsistenties vindt plaats om invoerfouten te achterhalen. Voorbeelden hiervan zijn dat er beneden- of bovenburen moeten zijn als men aangegeven heeft in een appartement te wonen, en het verschil tussen de geboortedatum van het oudste kind en de jongste ouder moet minimaal 14 jaar zijn.

Het onderdeel van de dataprocessing met de technische hoogstandjes is het imputeren. Imputeren vindt plaats als een respondent Ten Onrechte Geen Antwoord (TOGA) heeft gegeven. Dit is het geval als een vraag wel op de routing van de respondent ligt maar deze weigert een antwoord te geven of het antwoord gewoon niet weet. In dat geval wordt een antwoord geïmputeerd ofwel bijgeschat. Dat gebeurt niet naar willekeur maar via statistische technieken waarbij uiteindelijk een antwoord wordt gekopieerd van een respondent, die op vragen die gerelateerd zijn aan de vraag met het ontbrekende antwoord, zoveel mogelijk hetzelfde heeft geantwoord.



Figuur 9-7 Dataprocessing



Na het imputeren volgen nog drie toevoegingen:

- Afgeleide variabelen: dit zijn variabelen die het gebruik van het bestand vereenvoudigen. Er worden meerdere variabelen gecombineerd tot een nieuwe of er worden bepaalde prijsgrenzen ingevoerd. Een voorbeeld van het eerste is: de afleiding van het begrip 'urgent woningzoekend'. En van het tweede: de afleiding van goedkope, betaalbare en dure huurwoningen.
- Inkomensvariabelen: vanuit de inkomensvraagstelling wordt een reconstructie gemaakt van het fiscale inkomen en van daaruit worden weer inkomensbegrippen afgeleid. Dit traject wordt begeleid door deskundigen van het Min SZW, het CPB en het SCP. De uitkomst, voor VROM is dat het besteedbare huishoudinkomen waarmee de aandachtsgroep bepaald wordt, wordt toegevoegd aan het bestand.
- Bijkomende woonlasten: hierbij gaat het om woonlasten naast de huur of hypotheeklasten. Dit zijn dus de heffingen van waterschappen en van gemeenten en de woonlasten die voortvloeien uit het verbruik van gas, water en elektra.

De laatste fase van de dataprocessing is de weging en ophoging. Wegen is nodig om de steekproef representatief te

maken voor de totale bevolking. Dit is onder meer nodig omdat in kleine regio's relatief veel wordt geënquêteerd om ook voor deze regio's betrouwbare uitspraken te kunnen doen. Indien er niet gewogen wordt dan tellen de antwoorden van de oververtegenwoordigde respondentgroepen te zwaar mee.

Het weegproces zorgt ervoor dat de steekproef de 'harde' randen van de populatie representeert (zoals verkregen van het CBS met 1-1-2002 als peildatum). Dit betreffen combinaties van de volgende gegevens:

- regio
- leeftijd
- geslacht
- burgerlijke staat
- geboorteland

Nadat de dataprocessing is afgerond, heeft de plausibiliteitstoets plaatsgevonden. Uitkomsten met betrekking tot kenmerken van de huishoudens en huisvestingssituatie, woningvoorraad, woningvraag, inkomen en woonuitgaven zijn getoetst.

De complete verantwoording van de dataprocessing is te vinden in de rapportage **Dataprocessing, 2003 ABF**.

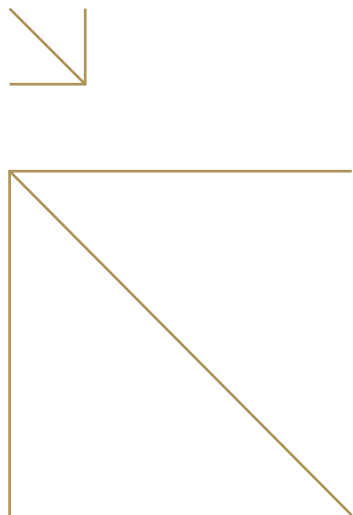
9.8 Oversampling

9.8.1 Meeliften op het WBO

Gemeenten, corporaties en regionale samenwerkingsverbanden kunnen meeliften met het landelijke WBO. Via de oversampling kunnen zij de steekproef in een bepaald geografisch gebied ophogen zodat zij op een lager dan WBO-regioniveau uitspraken kunnen doen.

De onderzoeksmethode en dataprocessing zijn voor de oversampling identiek aan die van het landelijke onderzoek. Deelnemers aan de oversampling konden kiezen uit twee vragenlijsten. De eerste optie was de vragenlijst zoals gebruikt in het landelijke WBO, de tweede optie was een verkorte vragenlijst waarin met name de thema's aan bod kwamen die aansluiten bij de stedelijke vernieuwing (zie verder paragraaf 9.3 vragenlijst).

Vanwege het belang dat het Ministerie van VROM en het Ministerie van BZK hechten aan inzicht in wonen en woon-



beleving op lokaal niveau en daarmee inzicht in de voortgang van stedelijke vernieuwing, hebben ze subsidie beschikbaar gesteld voor de kosten van de oversampling. Daarnaast betaalde VROM de kosten voor de dataprocesing en het ontwikkelen van het informatiesysteem CitaVista waarmee de resultaten van het WBO kunnen worden gepresenteerd.

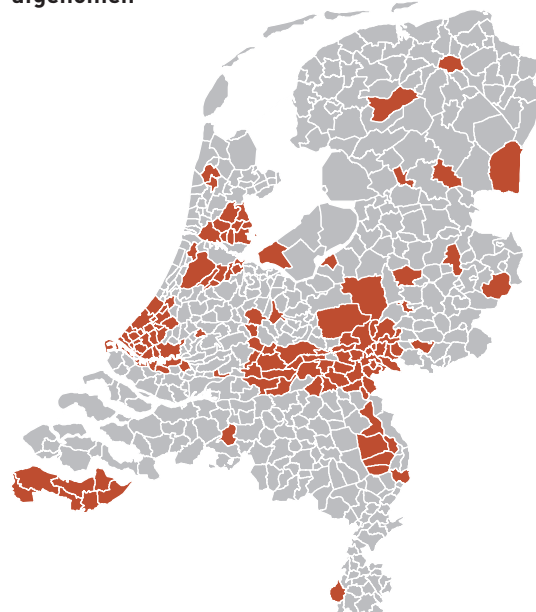
9.8.2 Regulier en oversampling in een bestand

De respondenten die in het kader van de oversampling de reguliere vragenlijst hebben ingevuld zijn met de respondenten uit het reguliere onderzoek in een bestand terechtgekomen. De analyses voor deze kernpublicatie zijn op dit totale bestand uitgevoerd.

9.8.3 Overzicht deelnemende gemeenten, enquêtes en respons

Circa 70 gemeenten en 30 corporaties hebben, al dan niet in regionaal verband, opdracht gegeven voor de oversampling. Dit betekende dat er 30.725 extra enquêtes zijn afgenomen.

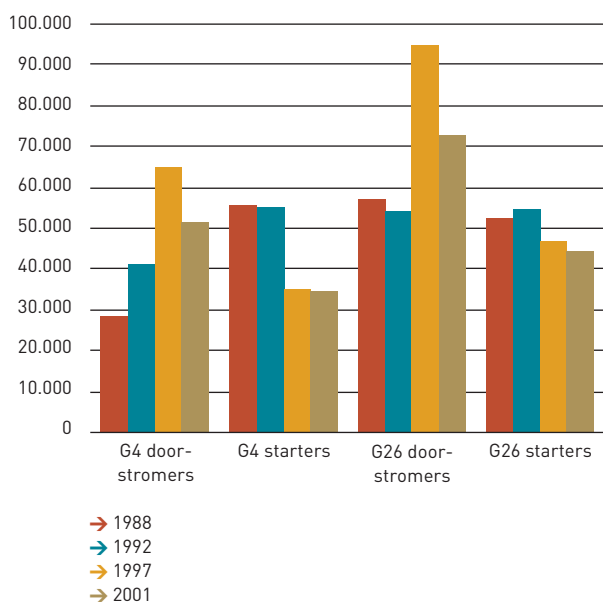
Figuur 9-9 Gemeenten waar extra interviews zijn afgenomen



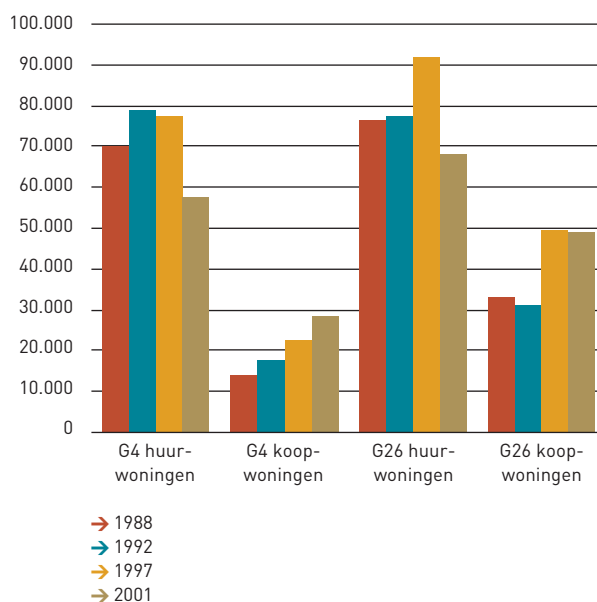
10.

Bijlage: wie verhuizen er in de G4 en G26

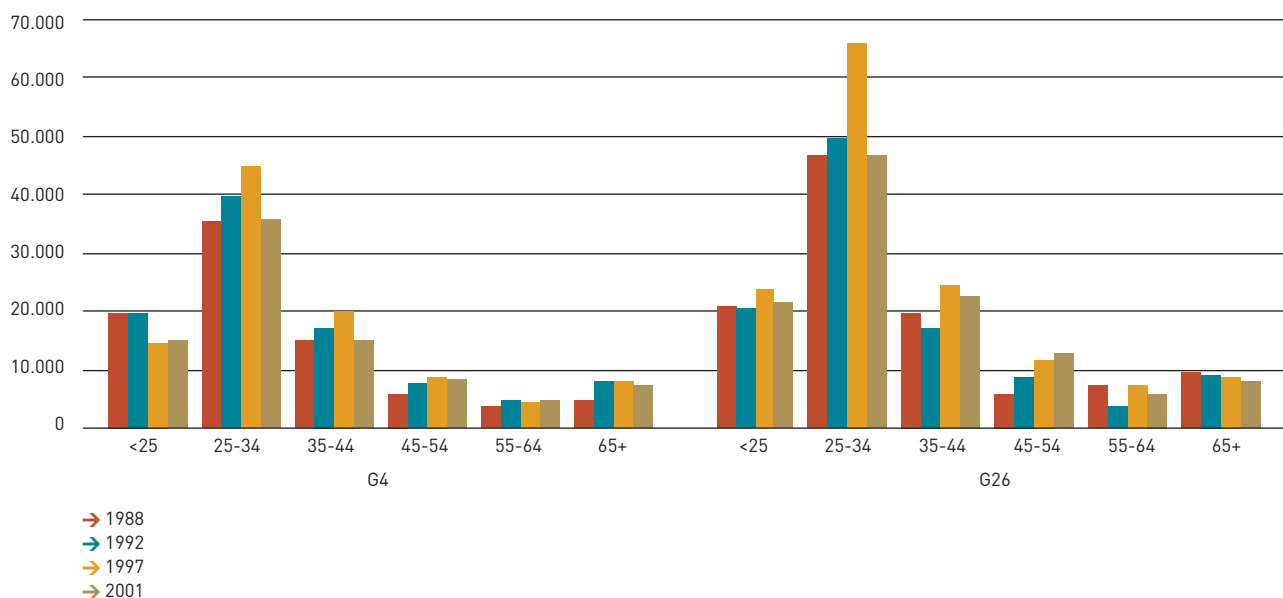
Figuur 10-1 Aantal betrokken woningen in de G4 en G26 naar starter en doorstromer



Figuur 10-3 Aantal betrokken woningen in de G26 naar eigendom



Figuur 10-2 Aantal betrokken woningen in de G26 naar leeftijd hoofd huishouden



11. Begrippenlijst

Aandachtsgroep

In de verschillende WoningBehoeftte Onderzoeken behoren de volgende huishoudens tot de aandachtsgroep volgens de definitie uit de nota Volkshuisvesting in de jaren negentig:

WBO 1990	WBO 1994	WBO 1998	WBO 2002
----------	----------	----------	----------

Netto jaarinkomen van éénpersoonshuishouden	< €10.119,-	< €11.381,-	< €12.522,-	< €13.938,-
---	-------------	-------------	-------------	-------------

Netto jaarinkomen van meerpersoonshuishouden	< €13.795,-	< €15.519,-	< €17.075,-	< €19.007,-
--	-------------	-------------	-------------	-------------

In plaats van deze definitie wordt beleidsmatig sinds 2002 gebruik gemaakt van een definitie die aansluit bij de Huur-subsidiewet. De aandachtsgroep wordt gevormd door huishoudens met een belastbaar inkomen dat, afhankelijk van leeftijd en huishoudenssamenstelling, varieert van € 15.043,- tot € 22.712,-.

Belastbaar jaarinkomen	WBO 2002
éénpersoonshuishouden, jonger 65 jaar	€ 16.949,-
éénpersoonshuishouden, ouder 65 jaar	€ 15.043,-
meerpersoonshuishouden, jonger 65 jaar	€ 22.712,-
meerpersoonshuishouden, ouder 65 jaar	€ 19.625,-

Allochtonen

De ruime definitie van het CBS wordt gehanteerd. Een persoon is allochtoon indien minstens één ouder in het buitenland geboren is. Of de persoon zelf in Nederland of in het buitenland geboren is, is in deze definitie niet van belang.

Een allochtoon huishouden is een huishouden waarvan het hoofd (of een eventuele partner) allochtoon is volgens de ruime definitie.

De tweede generatie allochtonen omvat alle personen die in Nederland geboren zijn en waarvan beide ouders in het buitenland geboren zijn.

BAR (Bewoonde Andere Ruimte)

Een woonverblijf dat niet aan de woningdefinitie (zie woning) voldoet zoals: woonruimte in een studentenhuis, woonruimte in een hotel, pension of kamerverhuurpand, een woonschip, woonwagen, caravan, zomerhuis, woonkeet, barak en dergelijke.

Basishuur (zie woonlastenschema)

De basishuur wordt gehanteerd bij het vaststellen van de hoogte van de huursubsidie. Deze huur is gelijk aan de bruto huur verminderd met de eventueel in dat bedrag opgenomen kosten voor water, verwarming, garage en andere diensten voor privé-gebruik. Subsidiabele servicekosten worden niet in mindering gebracht.

Bejaarden- of seniorenwoning

Zie ouderenwoning.

Bijkomende woonuitgaven (zie woonlastenschema)

De som van de energie- en wateruitgaven en de uitgaven die huishoudens moeten doen voor heffingen en belastingen van de Openbaar Publiekrechtelijke Lichamen (OPL).

Bruto woonuitgaven eigenaar-bewoners (zie woonlastenschema)

Dit is de som van de bruto hypotheekuitgaven en bijkomende vaste uitgaven (opstalverzekering, OZB-eigenarendeel en erfpacht) minus een eventuele rijksbijdrage in de vorm van een premie.

Commerciële verhuurders

Commerciële verhuurders zijn institutionele beleggers (zoals banken, pensioenfondsen, verzekerings- en beleggingsmaatschappijen) en particuliere personen die op commerciële basis woningen verhuren of laten verhuren.

Doorstromer

Men spreekt van doorstromen indien een huishouden binnen Nederland verhuist. Voor en na de verhuizing is het huishouden de hoofdbewoner van een woning.

Dure scheefheid

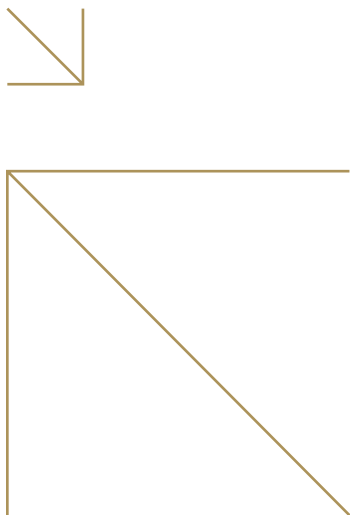
Dit betreft huishoudens behorend tot de aandachtsgroep, gehuisvest in een dure huurwoning.

Eigendomssector

De volgende onderscheidingen zijn aangebracht:

- eigen woning;
- huurwoning

De huurwoningen worden onderverdeeld naar categorie eigenaar, te weten:



- de sociale huursector: woningen verhuurd door woningcorporaties en gemeentelijke woningbedrijven.
- de particuliere huursector: woningen verhuurd door
 - a) commerciële verhuurders zoals institutionele beleggers, makelaars, /particuliere personen,
 - b) gemeenten en andere overheden alsmede door
 - c) Niet Winstbeogende Instellingen (NWI's) die zonder winst oogmerk de bevordering van de huisvesting van specifieke groepen nastreven (studenten, bejaarden etc).

Erfpacht (zie woonlastenschema)

Periodieke betaling voor het recht om onroerend eigendom van een ander te gebruiken voor langere tijd. (In de meeste gevallen is dat grond van de gemeente waarop woningen zijn gebouwd).

Fiscaal effect eigen woning (zie woonlastenschema)

Het saldo van rente-af trek in verband met de hypotheek, het te betalen huurwaardeforfait en een eventuele bijdrage eigen-woningbezit.

Goedkope scheefheid

Dit betreft huishoudens niet behorend tot de aandachtsgroep, maar wel gehuisvest in een goedkope huurwoning. In deze publicatie is goedkope scheefheid gedefinieerd conform de begrippen uit de nota Volkshuisvesting in de jaren negentig. Het zijn huishoudens die niet behoren tot de aandachtsgroep en in een goedkope huurwoning wonen. Beleidsmatig wordt sinds 2002 de goedkope scheefheid hetzelfde omschreven maar zijn de inkomens- en prijsgrenzen overgenomen uit de Huursubsidiewet. Zie verder onder 'aandachtsgroep' en 'prijsklassen'.

GSB indicatoren

Het grotestedenbeleid (GSB) hanteert een aantal indicatoren om de leefbaarheid te beoordelen, zoals bijvoorbeeld sociale cohesie, overlast en verloedering woonomgeving.

Heffing Overige Publiekrechtelijke Lichamen (OPL-heffingen) (zie woonlastenschema)

De heffingen die gemeenten en waterschappen opleggen aan zowel eigenaren als gebruikers van woonruimte zoals OZB, reinigingsheffing, rioolrecht, verontreinigingsheffing, ingezetenenomslag en omslagheffing (zie ook de afzonderlijke heffingen).

Hoofd van een huishouden

Hij of zij die huurder of eigenaar van het woonverblijf is. Indien er twee of meer huurders/eigenaren zijn, wordt de oudste als hoofd aangemerkt.

Huishouden

Elk eenpersoonshuishouden en tevens elke groep van twee of meer personen die in huiselijk verband samenleven.

Huursubsidie (HS) (zie woonlastenschema)

Rijkssubsidie die wordt verstrekt aan huurders, die in verhouding tot hun inkomen, te duur (moeten) wonen.

Huurwaardeforfait

Het bedrag dat bewoners van een eigen woning als inkomen moeten bijtellen voor de inkomstenbelasting.

Imputeren

Imputeren is een statistische techniek. Synoniem is de term bijschatten. Tijdens een enquête komt het voor dat de respondent weigert antwoord te geven, dit is zogenaamde item non-respons. In dat geval wordt achteraf tijdens de nabewerking van alle enquêtes, het ontbrekende antwoord toegevoegd. De meest gebruikte vorm van imputeren is dat in de volledig ingevulde enquêtes gezocht wordt naar een gelijkwaardige respondent waarvan het antwoord gekopieerd wordt.

Ingezetenenomslag

De heffing die de waterschappen opleggen aan huishoudens om de kosten voor het kwantiteitsbeheer en de waterkering te dekken.

Institutionele beleggers

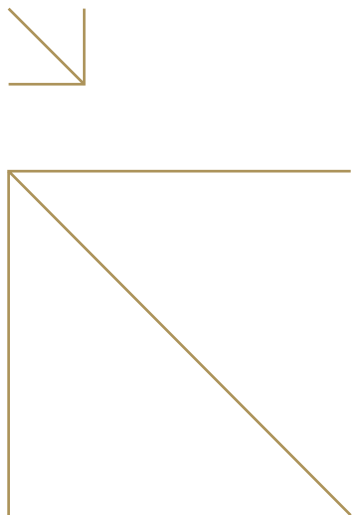
Onder institutionele beleggers worden verstaan banken, verzekerings- en beleggingsmaatschappijen die op commerciële basis woningen verhuren of laten verhuren.

Inwonend

Een huishouden dat ruimte huurt van de hoofdbewoner.

Kale huur (zie woonlastenschema)

De kale huur is de prijs die verschuldigd is voor het enkele gebruik van woonruimte. Dit komt neer op de basishuur verminderd met alle overige kosten (kosten huismeester, onder-



houd tuin, schoonhouden en verlichting gemeenschappelijke ruimte etc.).

Kamer

Alle vertrekken in een woning behalve de keuken, toilet, badkamer, open zolder, hal en gang.

Meergezinswoning

Een deel van een meergezinswoning, zoals een flatwoning, etage-, boven- of benedenwoning, portiekwoning of maisonnette.

Modaal inkomen

Inkomen van een modale werknemer. Een modale werknemer is een werknemer met twee kinderen beneden de 12 jaar en een looninkomen dat juist beneden de premie-inkomensgrens van de verplichte ziekteverzekering ligt.

In 2002 lag de (bruto) inkomensgrens voor het modale inkomen op 28.000 euro. Voor 1,5 x modaal op 42.000 en voor 2 x modaal op 56.000 euro.

Netto huur (zie woonlastenschema)

De netto huur is de basishuur minus huursubsidie.

Netto huurquote (zie woonlastenschema)

De netto huur uitgedrukt in een percentage van het netto huishoudinkomen.

Netto huishoudinkomen (zie woonlastenschema)

Het Ministerie van VROM hanteert vanaf de Nota Volkshuisvesting in de jaren negentig het begrip netto besteedbaar inkomen.

Het inkomen is opgebouwd uit inkomen uit arbeid, winst uit onderneming en inkomen uit uitkeringen en sociale verzekeringen (denk hierbij aan pensioen, lijfrente, alimentatie c.q. bijstandsverhaal).

Als inkomen wordt voorts meegeteld: de kinderbijslag, het spaarloon, de vakantietoelage, de ziekteverzekering (van werknemer en werkgever), de tegemoetkoming van de werkgever in de ziektekosten, gratificaties, vaste winstdeling en tantièmes.

In vergelijking met andere inkomensdefinities is bijzonder dat inkomsten en uitgaven in verband met het wonen niet meegeteld worden. Het inkomen is dus exclusief betaalde hypo-

theekrente en daaraan gekoppeld belastingvoordeel, huurwaardeforfait en ontvangen huursubsidie.

Andere van het belastingformulier bekende inkomensbestanddelen blijven ook buiten beschouwing, zoals het privé gebruik van de auto van de werkgever, het vermogen, ontvangen rente, ontvangen dividenden en de inkomsten uit verhuurd onroerend goed.

Het WBO geeft het inkomen van het hoofd van het huishouden en diens partner, niet dat van de andere leden van het huishouden.

Netto koopquote (zie woonlastenschema)

De netto hypotheeklasten van eigenaar-bewoners uitgedrukt in een percentage van het netto huishoudinkomen. Het fiscaal voordeel, het huurwaardeforfait en een eventuele kooppremie zijn verwerkt. Met in de woning geïnvesteerd vermogen wordt geen rekening gehouden.

Netto woonquote (zie woonlastenschema)

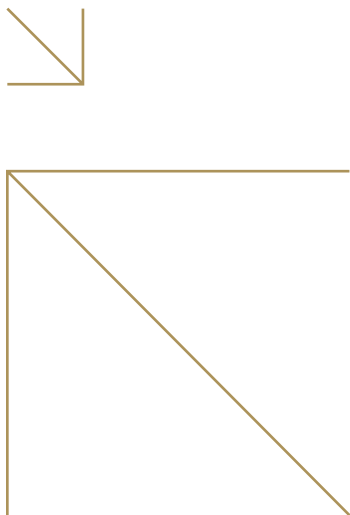
De netto woonuitgaven (inclusief OPL-heffingen en uitgaven aan nutsbedrijven) uitgedrukt in een percentage van het netto huishoudinkomen.

Netto woonuitgaven (zie woonlastenschema)

De woonuitgaven van huurders en eigenaar-bewoners zijn als volgt berekend. Bij huurders van een woning is de basishuur verminderd met eventuele huursubsidie en gedeeld door het netto jaarinkomen van het huishouden.

Bij eigenaar-bewoners zijn bij de berekening van de woonuitgaven de volgende posten betrokken: (+) de bruto hypotheeklasten (rente, aflossing, levensverzekeringspremie), (+) erfpacht, (+) opstalverzekering, (+) het eigenaarsgedeelte onroerendgoedbelasting, (-) de rijksbijdrage eigen woningbezit en (+/-) effecten in de sfeer van de inkomstenbelasting en premieheffing volksverzekering ten gevolge van rente-aftrek, erfpacht, huurwaardeforfait en rijksbijdrage eigen woningbezit. Het saldo van deze posten is vervolgens gedeeld door het netto jaarinkomen van het huishouden en uitgedrukt in procenten. Er is geen rekening gehouden met onderhoudskosten.

De gemiddelde netto woonuitgaven in de tabellen hebben betrekking op het gemiddelde van de woonuitgavenverdeling (in tegenstelling tot het quotiënt van de gemiddelde huur respectievelijk woonuitgaven van eigenaar-bewoners en gemiddelde inkomen).



Niet-gezinshuishouden

Een meerpersoonshuishouden dat geen gezin vormt (bijvoorbeeld samenwonende vrienden of vriendinnen, broers of zusters, weduwnaar met kleinkind etcetera).

Omslagheffing

De heffing die de waterschappen opleggen aan de eigenaren van onroerende zaken om de kosten voor het kwantiteitsbeheer en de waterkering te dekken.

OPL-heffingen

De uitgaven die huishoudens moeten doen voor heffingen en belastingen van de Overige Publiekrechtelijke Lichamen, zoals OZB, reinigingsheffing, rioolrecht, verontreinigingsheffing, ingezetenenomslag en omslagheffing.

Ouderenwoning

Een zelfstandige woning bestemd of geschikt gemaakt voor ouderen. Voorbeelden zijn een bejaardenwoning (aangepast voor ouderen), een aanleunwoning (nabij een verzorgings-tehuis), een serviceflat (met dienstverlening) of een woonzorg-complex (met zorgverlening).

Een woning die zonder traplopen van buiten bereikbaar is en waarin de primaire vertrekken (woonkamer, keuken, douche/bad, toilet en minstens één slaapkamer) gelijkvloers liggen, wordt aangeduid als een volledig toegankelijke woning voor ouderen.

OZB

Onroerend Zaak Belasting wordt door de gemeente op basis van de WOZ-waarde van de woning vastgesteld. De OZB wordt betaald door de eigenaar en de gebruiker.

Particuliere verhuurders

Dit zijn institutionele beleggers en particuliere personen die woningen op commerciële basis verhuren of laten verhuren. Zie ook commerciële verhuurders en institutionele beleggers.

Potentiële doorstromer

Een doorstromer die aangeeft binnen twee jaar te willen verhuizen.

Potentiële starter

Een starter die aangeeft binnen twee jaar te willen verhuizen.

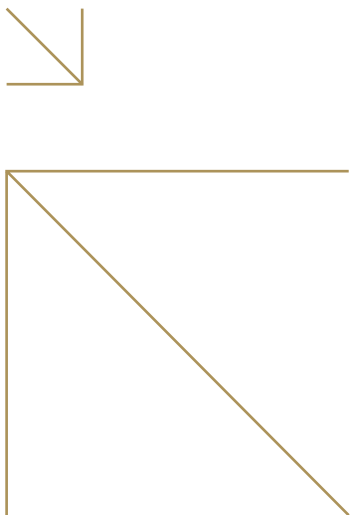
Prijsklassen (huur/koop)

In de WBO's 1990, 1994, 1998 en 2002 zijn de prijsklassen gehanteerd, zoals die zijn geformuleerd in de Nota Volkshuisvesting in de jaren negentig. Jaarlijks worden de grenzen aangepast aan de gemiddelde huurstijging.

	WBO 1990	WBO 1994	WBO 1998	WBO2002
goedkope huur	t/m 222,-	t/m 268,-	t/m 318,-	t/m 358,-
betaalbare huur	t/m 295,-	t/m 358,-	t/m 426,-	t/m 478,-
dure huur	vanaf 296,-	vanaf 359,-	vanaf 427,-	vanaf 479,-
goedkope koop	tot 54.450,-	tot 65.800,-	tot 95.290,-	tot 150.200,-
betaalbare koop	tot 72.600,-	tot 88.500,-	tot 136.130,-	tot 214.500,-
dure koop	vanaf 72.600,-	vanaf 88.500,-	vanaf 136.130,-	vanaf 214.500,-

De HS-regeling hanteert echter een andere indeling voor de huren. Voor het WBO 1998 en WBO 2002 zijn de grenzen conform de HS-regeling als volgt:

	WBO 1998	WBO 2002
Huur t/m kwaliteitskorting (goedkoop)	t/m 261,-	t/m 299,-
Huur t/m aftoppingsgrens (voor 1 en 2 personen) (betaalbaar)	t/m 373,-	t/m 427,-
Huur t/m aftoppingsgrens (voor meer dan 2 personen) (betaalbaar)	t/m 400,-	t/m 458,-
Huur t/m liberalisatiegrens (duur)	t/m 492,-	t/m 542,-



Reinigingsheffing

Verzamelbegrip voor de afvalstoffenheffing (gebaseerd op de Wet Milieubeheer) en het reinigingsrecht (gebaseerd op de Gemeentewet).

Rioolrecht

Gemeentelijke heffing om de kosten van onderhoud aan en vervanging van het gemeentelijk rioleringsstelsel te dekken.

Scheefheid

(zie dure en goedkope scheefheid)

Serviceflat

Een woning bestemd of geschikt gemaakt voor ouderen met dienstverlening.

Sociale verhuurders

Dit zijn woningcorporaties en gemeentelijke woningbedrijven.

Starter

Een huishouden dat na verhuizing hoofdbewoner van een woning is en ofwel:

- nieuw gevormd is (huwelijk, samenwonen, scheiding, zelfstandig wonen),
- geïmmigreerd is,
- de vorige woning niet leeg achterlaat,
- uit een wooneenheid verhuisd is.

Subsidiabele servicekosten

Hierbij gaat het om de servicekosten die worden meegenomen bij de berekening van de HS, zoals bijvoorbeeld de schoonmaakkosten van gemeenschappelijke ruimten en de kosten van een huismeester.

Toegankelijkheid van de woning

Een volledig toegankelijke woning wil zeggen dat woonkamer, keuken, badkamer en tenminste een slaapkamer op dezelfde etage liggen en dat die etage zonder traplopen is te bereiken.

Totale woonuitgaven (zie woonlastenschema)

De som van de vaste woonuitgaven en de bijkomende woonuitgaven.

Urgente doorstromer

Een doorstromer die binnen twee jaar wil verhuizen. De urgente doorstromer voldoet aan de volgende criteria: onderneemt zoekactiviteiten, is bereid om op een passend aanbod te reageren en wil binnen 1 jaar verhuizen.

Urgente starter

Een starter die binnen twee jaar wil verhuizen. De urgente starter voldoet aan de volgende criteria: onderneemt zoekactiviteiten, is bereid om op een passend aanbod te reageren en wil binnen 1 jaar verhuizen.

Urgente woningverlaters

Huishoudens die binnen 2 jaar uit hun woning willen verhuizen naar een situatie waarin ze niet meer zelfstandig wonen (bijvoorbeeld naar een bejaarden- of verzorgingstehuis).

Verkoopwaarde

Het door de respondent geschatte bedrag dat de woning bij verkoop in onbewoonde staat zou opbrengen.

Verhuisgeneigdheid

Men is verhuisgeneigd als men de vraag 'Wilt u binnen twee jaar gaan verhuizen?', met 'ja' beantwoord heeft.

Verontreinigingsheffing

De heffing die de waterschappen opleggen aan huishoudens om de kosten voor de zuivering van het oppervlaktewater te dekken.

VINEX-locatie

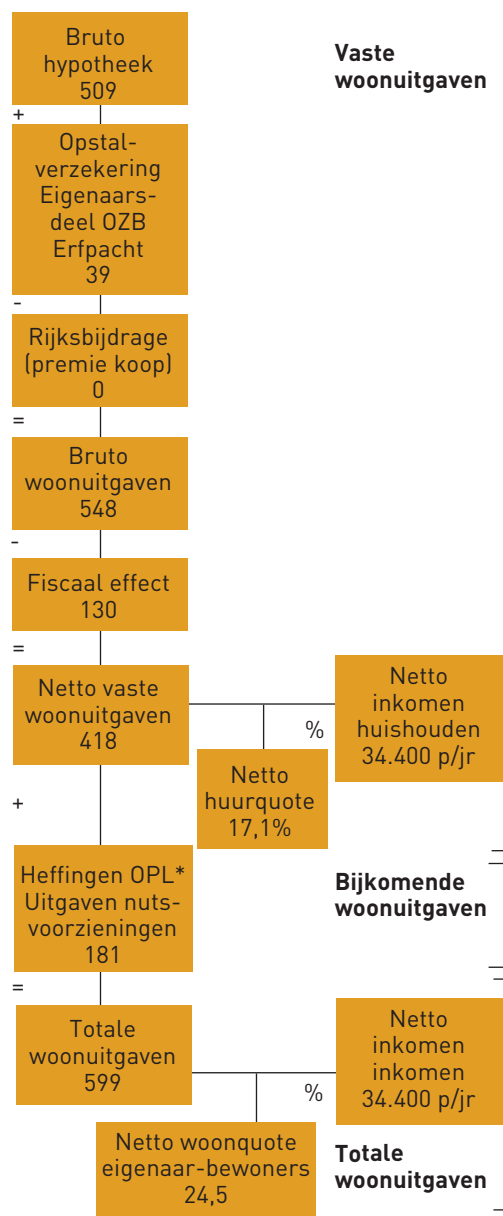
Dit zijn in de Vierde Nota Ruimtelijke Ordening Extra aangegeven uitleggebieden voor de periode 1995 tot 2005. Voor deze locaties zijn in de VINEX-convenanten de aantallen te bouwen woningen vastgelegd voor genoemde periode.

Vraagdruk

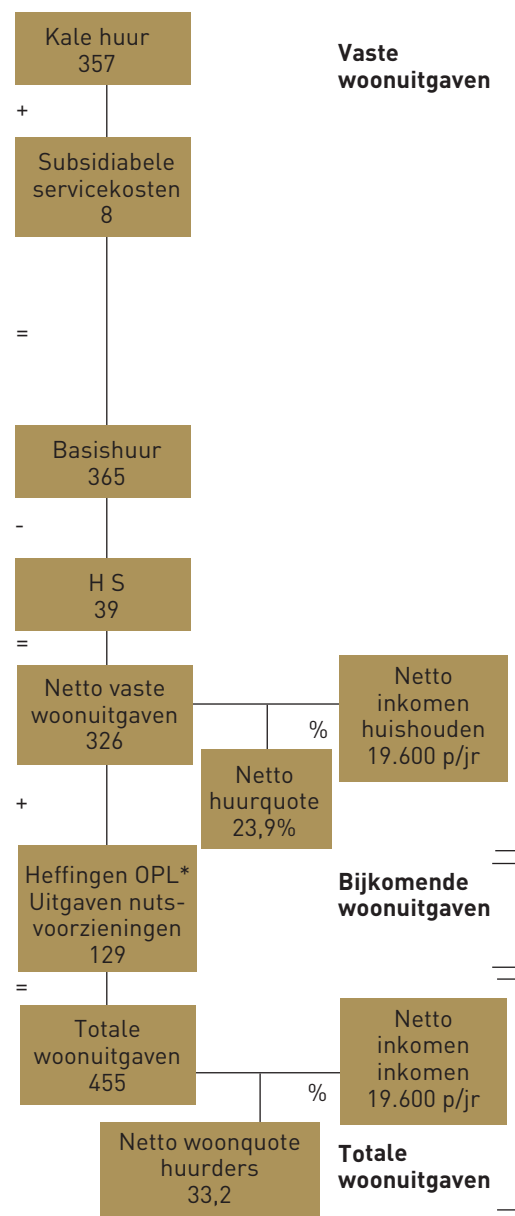
Een andere manier om de krapte op de markt uit te drukken dan via het woningtekort is de vraagdruk. Dit is niet de vraag minus het aanbod, maar de vraag gedeeld door het aanbod. Een vraagdruk van 1,5 betekent dat er tegenover elke 100 aangeboden woningen 150 vragers staan.

Woonlastenschema 2002**(gemiddelde bedragen in euro's per maand)**

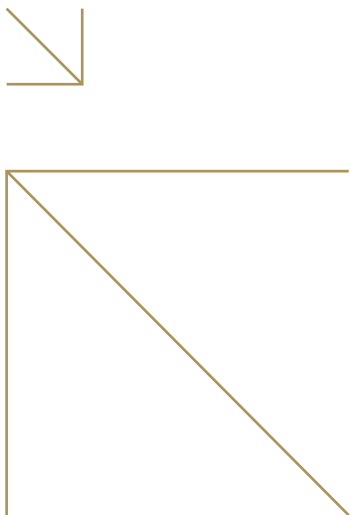
Woonuitgaven koopsector per maand



Woonuitgaven huursector per maand



* Overige Publiekrechtelijke Lichamen, zoals onroerendzaakbelasting, riolrechten e.d.



Woning

Een gebouw of deel van een gebouw dat volgens de bouw of verbouw blijvend is bestemd voor permanente bewoning. Bovendien is onder andere vereist dat bij de bouw of verbouw aan de op dat moment bestaande bouwtechnische voorschriften voor woningen is voldaan.

Woningen worden onderscheiden in

- gewone woning: een woning die volgens de bouw of verbouw volledig is bestemd voor bewoningsdoeleinden;
- bedrijfswoning: een boerderij of tuinderswoning of een woning welke binnendoor verbonden is met een winkel-, kantoor-, praktijk-, en/of bedrijfsruimte.

Woningbouwcorporaties

Privaatrechtelijke instellingen (stichtingen of verenigingen) die zich ten doel stellen uitsluitend op het gebied van de volkshuisvesting werkzaam te zijn en als zodanig door de Kroon zijn toegelaten (toegelaten instellingen).

Woningtekort

Het woningtekort is het saldo van de urgente vraag (van doorstromers en starters) en het vrijkomende aanbod (van urgente doorstromers en woningverlaters).

Woonlastenschema (zie hiernaast)

Wooneenheid (zelfstandig en onzelfstandig)

Een zelfstandige wooneenheid is een afzonderlijke woonruimte, die niet voldoet aan de woningdefinitie, omdat de toegang uitkomt op gang/overloop of portaal. Een zelfstandige wooneenheid heeft wel een eigen keuken en toilet.

Een onzelfstandige wooneenheid heeft in afwijking van hiervoor geen eigen keuken en toilet.

Voorbeelden: deel van een woning, kamerverhuurpand, hotel/pension, verpleeg/studentenhuis.

HAT-eenheden, die gebouwd zijn in het kader van de subsidie-regeling voor de huisvesting van één- en tweepersoons-huishoudens, voldoen aan de woningdefinitie en zijn dus geen wooneenheid.

In het WBO wordt van een wooneenheid gesproken indien meer dan drie huishoudens op een adres wonen.

Als een bewoner van een wooneenheid naar een gewone woning wil verhuizen, is hij/zij een starter.

Woonmilieu: de typologie

Er zijn in Nederland ongeveer 4000 4-cijferige postcodewijken. Ongeveer de helft daarvan bevindt zich in stedelijk gebied. Om de kennis omtrent wijken en de ontwikkeling daarin te ordenen is een typologie opgesteld. De typologie is gebaseerd op een aantal dimensies, te weten: a) dichtheid, b) bereikbaarheid, c) functiemenging, d) kwaliteit bebouwing.

De woonmilieutypologie is gemaakt op basis van objectieve gegevens (en dus niet op basis van subjectieve antwoorden van respondenten). De 5 onderscheiden woonmilieus zijn:

Centrum-stedelijk

omschrijving: (historische) binnensteden, City/nieuwe stedelijke centra, centra van nieuwe steden

essentie: centrale ligging, relatief hoge woondichtheid, functiemenging

voorbeelden: Nieuwmarkt Amsterdam, Kop van Zuid Rotterdam, Almere Centrum

Buiten-centrum

omschrijving: rond het centrum gelegen compact en monofunctioneel woonmilieu. Vooroorlogse etage, vooroorlogse grondgebonden, vooroorlogse herenhuizen, vooroorlogse tuindorpen, naoorlogse etage, naoorlogse grondgebonden

essentie: de stadswijk

voorbeelden: Berlagebuurt Amsterdam, Wittevrouwesingel Utrecht, Statenkwartier Den Haag, Betondorp Amsterdam, Tongelre Eindhoven

Groen-stedelijk

omschrijving: monofunctioneel woonmilieu dat ruim en groen van opzet is in grotere gemeenten. De uitbreiding aan de stad, groeikernen en actuele uitleg vallen hieronder.

essentie: huis met een tuin

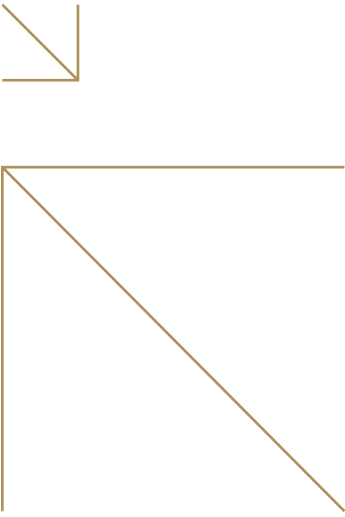
voorbeelden: Rijnsweert Utrecht, Nieuwegein, Prinsenland Rotterdam

Centrum dorps

omschrijving: historische kernen, nieuwe kernen.

essentie: multifunctionele centra in kleinere kernen.

voorbeelden: Muiden, Houten-Rond

**Landelijk wonen**

omschrijving: lage bebouwingsdichtheid in een overwegend groengebied met weinig voorzieningen. Villa wijken, wonen in het landschap, landgoederen

essentie: Villa Verde

voorbeelden: Loosdrechtse plassen, Amsteldijk

Woonmilieudatabase (WMD)

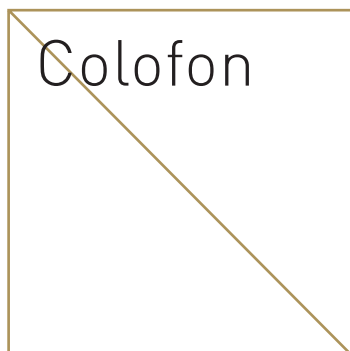
Een database van het Ministerie van VROM met een grote hoeveelheid gegevens per 4-cijferig postcodegebied. De database is opgebouwd met zo'n 20 bronnen en bevat gegevens over bewoners, werk, bebouwing, bereikbaarheid, grondgebruik, voorzieningen, investeringen en dergelijke. De Woonmilieudatabase en het WBO kunnen via de postcode gekoppeld worden.

Woonzorgcomplex

Een woning bestemd of geschikt gemaakt voor ouderen met zorgverlening.

WOZ

Wet Waardering Onroerende Zaken. De WOZ-waarde wordt gebruikt voor de gemeentelijke OZB-aanslag, voor de omslagheffing van de waterschappen, voor de inkomstenbelasting (huurwaardeforfait) en voor de vermogensbelasting.



Colofon

Bestelgegevens

Deze publicatie is te bestellen en te downloaden via www.vrom.nl of via de Postbus 51 Infolijn, telefoon 0800-8051 (gratis) onder vermelding van VROM 3265.

Datum publicatie:

november 2003

Deze publicatie beschrijft het onderzoek dat in opdracht van het ministerie van VROM is uitgevoerd door:

RIGO Research en Advies BV te Amsterdam, tel 020-5221111, www.rigo.nl.