



“DOORSCHUIVEN ALSTUBLIEFT”

Bouwen voor de doorstroming laat
de verhuistrein rijden



DYNAMIS



AM

Inleiding

De woningnood in Nederland is bijzonder groot. Voornamelijk starters zijn nauwelijks in staat een koopwoning te bemachtigen, maar ook doorstromers zien onvoldoende geschikt aanbod om een stap te maken. Over de hele linie van de woningmarkt kunnen huishoudens niet doorstromen naar een door hen gewenste woning, met alle gevolgen voor persoonlijke levenskeuzes tot gevolg. Jongvolwassen blijven steeds langer in het ouderlijke huis wonen, jonge gezinnen krijgen later kinderen en carrièrekansen in andere steden blijven liggen.

De voor de hand liggende oplossing om verlichting te brengen op de woningmarkt

is het toevoegen van veel woningen. Gezien de capaciteitsproblemen in de bouw, de stikstofdiscussie, lange vergunningsprocedures en de afkeer van bouwen in het groen lijkt het streefgetal van 1 miljoen woningen echter verder weg dan ooit. In deze woningcrisis zijn creatievere oplossingen noodzakelijk: een deel van de oplossing is te vinden in de bestaande voorraad. Een groot aantal huishoudens woont namelijk niet in de passende woning. Door het stimuleren van doorstroming kunnen er meer huishoudens passend wonen en kan een deel van het tekort worden teruggedrongen. Via het aanbieden van een slimme nieuwbouwprogrammering kan die doorstroming versterkt worden.

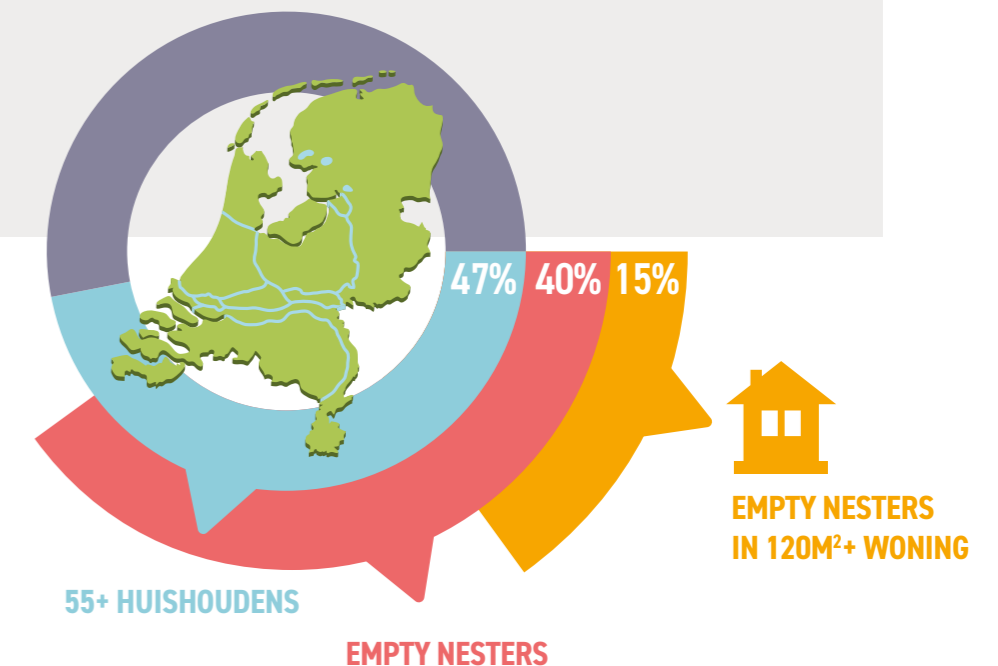


Bouw voor doorstroming: groot effect met een kleine ingreep

Voor een beter functionerende woningmarkt moet dus gekeken worden naar de doorstroming van huidige woningbezitters. De doorstroming van wat wij hier noemen Empty Nesters (55+ huishoudens zonder thuiswonenden kinderen) biedt de grootste potentie, om een aantal redenen:

- De groep Empty Nesters is bijzonder groot: 40% van de Nederlandse huishoudens is 55+ en heeft geen kinderen;
- Deze groep woont vaak niet passend: 36% van de Empty Nesters woont met z'n tweeën in een woning van 120 m². Deze woningen zijn juist zeer geschikt voor gezinnen;
- Bij de bouw van een ruimer 3-4 kamerappartement van 120 m² gbo, juist geschikt voor Empty Nesters, komt de grootste verhuisketen op gang blijkt uit onderzoek van SpringCo m¹.

De sleutel om zoveel mogelijk huishoudens te helpen aan een geschikte woning ligt dus aan het einde van de verhuisketen. Zodra de Empty Nester verleid kan worden naar een kwalitatieve nieuwbouwwoning, komt een grote eengezinswoning vrij voor een huishouden met thuiswonende kinderen. Dit huishouden laat vervolgens een kleine eengezinswoning achter voor een jong gezin met een kindwens. Idealiter komt daardoor aan het eind van de keten tevens een woning vrij voor een starter die vanuit het ouderlijk huis of het studentenhuis zo de koopwoningmarkt kan betreden.



¹ Doorstroming op de woningmarkt. Binnenstedelijke Ontwikkeling in samenwerking met SpringCo, Provincie Utrecht oktober 2019

Totale potentie

De doelgroep met grootste potentie zijn de Empty Nesters in de leeftijd vanaf 55 jaar in een woning van meer dan 120 m² woonoppervlak. In totaal voldoen in Nederland ruim 1,1 miljoen huishoudens aan die eigenschappen. Deze groep is echter bijzonder honkvast, historisch kent deze groep het laagste aandeel verhuizingen van alle leeftijdscategorieën. Op dit moment is ongeveer 5% van de groep verhuiscapabel. Dit deel van de Empty Nesters komt in ieder geval in beweging

zodra een geschikt product wordt aangeboden, met 57 duizend verhuizingen tot gevolg. Met een uitstekend product op de juiste plek wordt een groter deel van de doelgroep bereikt. Elke procentpunt extra huishoudens die verleid kan worden, leidt tot 11,5 duizend meer verhuizingen. Bij een verdubbeling van de verhuiscapabele huishoudens worden in totaal 115 duizend verhuizingen gerealiseerd.

De grootste winst van de verhuizende Empty Nesters wordt verderop in de keten geboekt. Als gevolg van de toegenomen doorstroming vinden in de gehele woningmarkt 167 duizend verhuizingen plaats. Met een zeer goed woonproduct kan dit mogelijk oplopen tot maar liefst 335 duizend verhuizingen. Ter vergelijking, in 2020 vonden in totaal ruim 235 duizend woning-

transacties plaats. Al deze huishoudens kunnen een stap maken naar een passende woning doordat aan de top van de markt een ruime gezinswoning vrijkomt. De omvang van het effect is afhankelijk van hoeveel Empty Nesters verleid kunnen worden naar een kwalitatieve nieuwbouwwoning.



Dit nieuwbouwapartement van 82 m² groot en een verkoopprijs van € 395.000 v.o.n. is gekocht door een dame uit Arnhem. Zij laat een twee-onder-een-kapwoning in dezelfde plaats achter.



De ruime twee-onder-een-kapwoning is gekocht door een stel met kinderen, die nu eindelijk een stap in hun woon-carrière kunnen maken. Deze twee-onder-een-kapwoning is 174 m² groot en heeft een vraagprijs van € 575.000 k.k. Het gezin laat een bovenwoning in Arnhem achter.



De bovenwoning die ze achterlieten in Arnhem is 136 m² groot en heeft een vraagprijs van € 339.000 k.k. De kopers komen uit de randstad en laten een koopappartement in Amsterdam achter.



De kopers van de bovenwoning in Arnhem lieten dit koopappartement van 52 m² groot en een vraagprijs van € 265.000 achter.

Onderzoek Springco

Onderzoek heeft uitgewezen dat de langste verhuisketen wordt veroorzaakt door het toevoegen van nieuwbouwwoningen specifiek voor Empty Nesters. Uit waarnemingen van projecten in IJsselstein en Nieuwegein blijkt dat de bouw van een klein koopappartement of kleine (koop-) eengezinswoning van minder dan 80 m² leidt tot slechts 2,4 verhuizingen. Voor elke verhuizing van een Empty Nesters huishouden naar een groot appartement van 120 m² gbo vinden maar liefst ruim 2,9 verhuizingen plaats in gehele verhuisketen.

(bron: Doorstroming op de woningmarkt. Binnenstedelijke Ontwikkeling in samenwerking met SpringCo, Provincie Utrecht oktober 2019)



“

Door het bouwen van een starterswoning wordt slechts één huishouden bedient, bij een nieuwbouwwoning voor Empty Nesters komt een verhuisketen op gang waar meerdere huishoudens van profiteren.

Rick van Zwet – Manager Research & Consultancy

”

De doorstroming op gang helpen: toevoegen van het juiste product

Het is dus belangrijk om een passend woonproduct aan te bieden voor de Empty Nester. Maar wie is de Empty Nester? De groep is ontzettend divers, niet alleen in hun woon- en inkomenssituatie, maar ook in hun wensen ten aanzien van de woning en de woonomgeving. Drie factoren zijn cruciaal om de Empty Nester te verleiden een volgende stap in hun wooncarrière te maken: pak het juiste moment, biedt het juiste product, op de juiste plek.

Het juiste moment

Er is een bepaald moment in het leven van de Empty Nester dat verhuizen naar een andere woning het meest voor de hand ligt. Het uit huis gaan van de kinderen en de pensionering zijn twee momenten waarop ze zich afvragen of ze nog een stap zullen zetten in hun wooncarrière. Dit is dan ook de periode dat ze verleid kunnen worden om te verhuizen. Als er op dat moment geen actie wordt ondernomen, neemt de kans op verhuizen snel af.

“

Maarten Muller – Directie, Makelaar/Taxateur Wonen RMT RT MRICS

Zorg voor de invulling van het gat dat is ontstaan met het wegvallen van het bejaardenhuis; aanpassen van de huidige woning is vaak inefficiënt en kostbaar.

”



Het juiste product

De klassieke seniorenwoning is niet het juiste product om de Empty Nester te verleiden. Deze huishoudens willen juist een ‘normale’ woning, die ongemerkt ook levensloopbestendig is. Naast het gebruikelijke appartement, zijn bungalows of eengezinswoningen (met een slaap- en badkamer op de begane grond) gewild bij deze groep. Ongeacht het woningtype, mag het verschil met de huidige woning niet te groot zijn, zowel in kwaliteit als omvang. De buitenruimte is daarbij essentieel: uit onderzoek van AM² onder actieve senioren blijkt dat zij minstens 15 m² wensen. Tot slot mogen de woonlasten niet hoger worden en idealiter kan een deel van de eerder opgebouwde overwaarde gebruikt worden als appeltje voor de dorst.

De Empty Nester kan kiezen uit verschillende woonvormen, variërend van wonen met zorg, tot hechte gemeenschappen en volledige zelfstandigheid. Aan de ene kant van het spectrum staat het zogenaamde Knarrenhof: een woongemeenschap waarin zelfredzame senioren samenwonen en voorzieningen delen, zoals een gemeenschappelijke ruimte, klusschuur, moestuin et cetera. Community-vorming is belangrijk voor deze doelgroep. Deze woonvorm neemt toe in populariteit maar is niet voor iedereen weggelegd. Immers, het delen van voorzieningen en het dagelijkse praatje pot moet maar net passen bij



de levenshouding en interesses. Voor de meer op privacy gerichte actieve Empty Nester is een reguliere levensloopbestendige woning geschikter. Domatica kan door middel van slimme digitale oplossingen de zelfredzaamheid vergroten. Tot slot is er voor de zorgbehoevende Empty Nester het door AM ontwikkelde woonconcept Let's Live. Dit is het verzorgingshuis nieuwe stijl, comfortabele levensloopbestendige woningen voor kwetsbare mensen in een beschutte en geclusterde setting met 24/7 zorg beschikbaar, in een drempelloze, gemengde buurt.

“

De woningmarkt loopt op dit moment helemaal vast. De juiste nieuwbouwproductie kan helpen om de woningmarkt weer op gang te helpen. bouwen voor de doorstroming is daarom heel belangrijk want uit het onderzoek blijkt dat je daarmee een verhuisketen op gang brengt van duur naar goedkoop.

Robert de Joode – Registermakelaar/taxateur o.g., Woningmarktconsultant, Partner

”

2 Hugo ter Heegde en Anna Vrieler (2021) Blijven of een volgende stap? Een onderzoek naar de verhuis- en woonwensen van actieve en vitale ouderen. AM Woningmarkt in zicht



De juiste plek

De Empty Nester die een stap wil maken naar een volgende woning, doet dat nabij het sociale netwerk. Om deze groep te verleiden moet de woning daarom ingepast worden in de bestaande buurt. De oplossing ligt erin lokaal te zoeken naar kavels waar kleinschalige appartementengebouwen kunnen worden gerealiseerd in de wijk, en het liefst ook in de buurt van voorzieningen. Zodra gelijkvloerse alternatieven ontbreken in de eigen woonomgeving gaan ouderen over tot het levensloopbestendig maken van de huidige woning, waardoor de doorstroming stagneert.

Conclusie

Het besef dat er iets moet gebeuren om de woningnood op te lossen wordt breed gevoeld. Dat er

gebouwd moet worden is ook overduidelijk. Echter, dit onderzoek laat zien dat een deel van de oplossing kan worden gevonden in het laten doorstromen van huishoudens die niet meer passend wonen. Immers, het voornamelijk bouwen voor starters (appartementen en kleinere rijwoningen) leidt op termijn tot een overschot van dit type woning, terwijl op lange termijn vanwege de vergrijzing en ontgroening van de samenleving er minder behoefte zal zijn aan dit soort producten. Om nu te bouwen voor de doorstroming wordt de woningvoorraad toekomstbestendiger.

Voorals de Empty Nester doorstroomt naar een woning die beter past bij de nieuwe levensfase, en daarmee een gezinswoning vrijspeelt voor doorstromende gezinnen, komt er een grote trein van doorstromende huishoudens op gang. Juist door doorstroming te stimuleren, komt uiteindelijk aan het einde van het treintje ook een woning vrij voor een starter of alleenstaande. De analyse laat zien dat het aanbieden van nieuwe passende woningen voor Empty Nesters dus een deel van de oplossing biedt. Echter, de aantallen zijn helaas nog niet voldoende om het hele woningtekort op te lossen. Bijbouwen van woningen in de andere segmenten, zoals startersappartementen en eengezinswoningen blijft dan ook noodzakelijk.

Colofon

Oktober 2021

Onderzoek

Dr. Josje Hoekveld, AM

Msc. Rick van Zwet, Dynamis

Data

Msc. Marian Berenpas, Whooz

Aernout Smith, MBA QT Whooz

Ontwerp

Thierry Tetenburg

AM

WHOOZ

DYNAMIS