



> RETOURADRES Postbus 1992, 6201 BZ Maastricht

BEZOEKADRES
Mosae Forum 10
6211 DW Maastricht

Aan de fractie van SPM
Mw. I. Habets en mw. R. Makatita-Hendrix

POSTADRES
Postbus 1992
6201 BZ Maastricht

ONDERWERP
Vragen ex art. 47 RvO inzake
opkoopbescherming

DATUM
13 september 2021
Verz. 13 september 2021

BIJLAGEN
2

BEHANDELD DOOR
AR (Fred) Bunk

TELEFOONNUMMER
043 350 4450

ONZE REFERENTIE
2021.25225

E-MAILADRES
Fred.Bunk@maastricht.nl

FAXNUMMER
043 - 350 4141

UW REFERENTIE

Geachte dames Habets en Makatita-Hendrix,

Onderstaand treft u de beantwoording aan van de vragen die uw fractie gesteld heeft in het kader van artikel 47 van het Reglement van Orde.

Vraag 1:

Is het college bekend met dit bericht van de NOS?

Antwoord 1:

Ja.

Vraag 2:

Is er volgens het college in Maastricht ook sprake van bovengeschetste problematiek voor starters op de woningmarkt doordat beleggers goedkope en middeldure woningen in onze stad opkopen en deze vervolgens duur verhuren en/of verkameren?

Antwoord 2:

Ja. De gemeente heeft samen met de gemeenten Rotterdam en Utrecht in 2020 hier onderzoek naar laten doen. De raad is over de uitkomsten hiervan geïnformeerd via een raadsinformatiebrief van 10 juli 2020 (kenmerk 2020.19180). Deze brief is als bijlage bijgevoegd. Uit dit onderzoek blijkt dat dit ook in Maastricht plaatsvindt.

Vraag 3:

Is het college bekend met de mogelijkheden tot opkoopbescherming?

Antwoord 3:

Ja.

Vraag 4:

Hoe ziet het college deze mogelijkheden voor opkoopbescherming voor Maastricht?

Antwoord 4:

Het college heeft bij raadsinformatiebrief van 19 juli 2021 (kenmerk 2021.20915) aangegeven dat er dit najaar een nadere analyse zal plaatsvinden van de mogelijkheden (deze brief is als bijlage bijgevoegd). Het reguleren van buy-to-let heeft een sterke relatie met het beleid voor splitsen en omzetten. Wanneer de analyse voldoende aanleiding geeft tot het doen van een voorstel voor



DATUM
13 september 2021

opkoopbescherming aan de raad (a dan niet in de vorm van een verordening), dan ik streef ik er naar dit te doen in het tweede kwartaal van 2022. Dit zal gelijktijdig gebeuren met de bespreking van het beleid Splitsen en Omzetten waarvoor het college de raad consulteert. Tussentijds zal de raad worden geïnformeerd over de uitkomsten van de analyse over de opkoopbescherming.

Vraag 5:

Overweegt het college een opkoopbescherming in te voeren? Zo ja, voor welke wijken? Zo nee, waarom niet?

Antwoord 5:

Zie het antwoord op vraag 4.

Vraag 6: Zou volgens het college deze opkoopbescherming voor starters op de woningmarkt in Maastricht de kansen kunnen vergroten?

Antwoord 6:

Ja, zie mijn raadsinformatiebrief van 10 juli 2020.

Vraag 7:

Is het college bereid hiervoor met andere steden die deze opkoopbescherming willen invoeren samen te werken om de mogelijkheden die deze wetwijziging biedt en het effect van deze wetwijziging te optimaliseren?

Antwoord 7:

Ja. Er vindt op ambtelijk niveau reeds overleg hierover plaats tussen de G-40 gemeenten en in VNG-verband.

Hoogachtend,

Namens het college van burgemeester en wethouders van Maastricht,

Vivianne Heijnen
Wethouder Economie, (Eu)regionalisering, Wonen en Sociale Innovatie

Vragen ex art. 47 RvO



Gemeente Maastricht

> RETOURADRES Postbus 1992, 6201 BZ Maastricht

BEZOEKADRES
Mosae Forum 10
6211 DW Maastricht

Aan de dames en heren,
leden van de gemeenteraad

POSTADRES
Postbus 1992
6201 BZ Maastricht

ONDERWERP
Wet opkoopbescherming

DATUM
19 juli 2021
Verz.: 19-07-2021

BIJLAGEN
-

BEHANDELD DOOR
AR (Fred) Bunk

TELEFOONNUMMER
043 350 4450

ONZE REFERENTIE
2021.20915

E-MAILADRES
Fred.Bunk@maastricht.nl

FAXNUMMER
043 - 350 4141

UW REFERENTIE
--

Geachte raadsleden,

In mijn raadsinformatiebrief van 10 juli 2020 (kenmerk 2020.19180) heb ik u geïnformeerd over de uitkomsten van het onderzoek naar buy-to-let in Maastricht. Daarbij heb ik aangegeven voor het reguleren hiervan een wetsvoorstel van het rijk hiertoe af te wachten. Naderhand heb ik toegezegd u hierover nader te informeren zodra de Kamer het wetsvoorstel zou hebben vastgesteld. Met deze brief geef ik daaraan invulling.

De Eerste Kamer heeft medio juli het wetsvoorstel opkoopbescherming (voorheen genoemd wetsvoorstel zelfbewoningsplicht) vastgesteld. De ambtelijke organisatie zal, daarbij ondersteund door een extern bureau, een analyse opstellen van de mogelijkheden die deze wet voor onze gemeente biedt en dit vervolgens uitwerken in een concreet voorstel, al dan niet in de vorm van een aparte verordening. Ik sluit daarbij niet uit dat er aanvullend onderzoek nodig is op de rapportage van het Kadaster die u vorig jaar is toegestuurd.

Qua planning streef ik ernaar de analyse in het 3^e kwartaal van 2021 af te ronden. Het reguleren van buy-to-let kent een sterke relatie met het beleid voor splitsen en omzetten. Ik streef er daarom naar om een voorstel voor opkoopbescherming gelijktijdig in de raad te brengen met de voorstellen voor het beleid met betrekking tot splitsen en omzetten. Dit zal in het 2^e kwartaal 2022 plaatsvinden.

Hoogachtend,

Vivianne Heijnen,
Wethouder Economie, (Eu)regionalisering, Wonen en Sociale Innovatie

Raadsinformatiebrief



> RETOURADRES Postbus 1992, 6201 BZ Maastricht

BEZOEKADRES
Mosae Forum 10
6211 DW Maastricht

Aan de dames en heren,
leden van de gemeenteraad

POSTADRES
Postbus 1992
6201 BZ Maastricht

ONDERWERP
Uitkomsten onderzoek Kadaster buy-to-let
Maastricht-Rotterdam-Utrecht
BEHANDELD DOOR
AR (Fred) Bunk

DATUM
8 juli 2020
Verzonden: 10-07-2020
TELEFOONNUMMER
043 350 4450

BIJLAGEN
2
ONZE REFERENTIE
2020-19180

E-MAILADRES
Fred.Bunk@maastricht.nl

FAXNUMMER
043 - 350 4141

UW REFERENTIE
--

Geachte raadsleden,

Naar aanleiding van eerdere raadsvragen is er nader onderzoek gedaan naar de omvang van buy-to-let in Maastricht. Bij de beantwoording van de artikel 47 vragen van de SP over de particuliere woningmarkt (d.d. 8 april 2020, kenmerk 2020.08864) heb ik gemeld dat ik ernaar streef u voor de zomer te informeren over de uitkomsten hiervan. Met deze raadsinformatiebrief kom ik deze toezegging na.

Het rapport dat naar aanleiding van dit onderzoek door het Kadaster is opgesteld, is als bijlage 1 bij deze brief gevoegd. In bijlage 2 vindt u een samenvatting van de belangrijkste resultaten en de duiding daarvan die samen met de gemeenten Rotterdam en Utrecht is opgesteld. In deze raadsinformatiebrief vat ik dit verder samen, zoom ik in op specifieke uitkomsten voor Maastricht en doe ik een voorstel voor het vervolgproces.

Uitkomsten onderzoek

Vooraf: buy-to-let wordt gebruikt als aanduiding voor koopwoningen die worden opgekocht met de bedoeling deze te verhuren.

Omvang buy-to-let

Buy to let is de afgelopen jaren in omvang gegroeid en bedroeg in de jaren 2014-2019 10% van de verkochte koopwoningen (totaal verkocht koopwoningen 5.675, waarvan verkocht voor buy to let 579 koopwoningen). Dit is iets hoger dan het gemiddelde van de grotere gemeenten in Nederland (9%). In de periode 2009-2013 bedroeg dit aandeel voor Maastricht 7%.

Het totaal aantal koopwoningen in de woningvoorraad is als gevolg van verkoop ten behoeve van buy to let niet afgenomen. Er kwamen meer koopwoningen bij als gevolg van bij verkoop omzetten van huur naar koop dan dat er als gevolg van omzetten van koop naar huur verdwenen.

Spreiding over de stad

Buy-to-let is geconcentreerd in een aantal wijken. In het Centrum, Oost en West ligt het aandeel relatief hoog. In andere wijken lager. In het Centrum is het aandeel ruim 19%.

Wie kopen er voor buy-to-let?

In Maastricht wordt de buy-to-let markt gedomineerd door kleine private verhuurders met twee tot zes woningen. Bijna tweederde van de kopers die gaan verhuren zijn private eigenaren met maximaal 5 woningen. De groei van de afgelopen jaren is in Maastricht bijna volledig terug te voeren op deze groep kleinere private verhuurders.



DATUM
8 juli 2020

Het aandeel kopers met 10-50 woningen in hun bezit varieert van ca. 12% in Zuid-Oost tot ca. 20% in West.

Mede met het oog op de leefbaarheid van buurten is het van belang om te constateren dat de afgelopen jaren de aankoop als 2e woning (deze wordt in dit onderzoek niet tot buy-to-let gerekend) ook een hoge vlucht heeft genomen. In Maastricht is dit in de periode 2014-2019 verdubbeld ten opzichte van de periode 2009-2013 (in de periode 2014-2019 gaat het om 447 koopwoningen die als tweede woning zijn aangekocht). Reden om deze categorie niet mee te nemen in de cijfers voor buy-to-let is dat dit een diffuse categorie. Hert kan gaan om woningen die als pied-à-terre (semi-) permanent door de eigenaar zelf worden bewoond, door de eigenaar als vakantiewoning worden gebruikt, door ouders zijn aangekocht voor studerende kinderen of verhuur aan derden. In dit onderzoek kon deze laatste categorie, die ook kan worden beschouwd als buy-to-let niet apart worden uitgelicht.

Welke woningen worden verkocht?

De koopwoningen die worden verkocht bestaan uit zowel appartementen als grondgebonden woningen. Het aandeel appartementen is ruim 55% groter dan het aandeel grondgebonden woningen van 45%.

Qua prijsklasse worden zowel goedkopere als duurdere koopwoningen verkocht. En er worden zowel kleinere als grotere woningen verkocht. In Maastricht valt ongeveer vijftien procent in het grootste segment.

Hoe verhoudt buy-to-let zich tot andere stromen op de woningmarkt?

Op de woningmarkt worden naast de buy-to-let stroom van koop naar huur nog drie andere stromen onderscheiden: (1) van huur naar huur, (2) van huur naar koop en (3) van koop naar koop. Kijkend naar alle stromen zien we dat het aandeel aankopen van zowel grote als kleine private verhuurders de afgelopen 10 jaar is toegenomen. Maar slechts een beperkt deel daarvan gaat om buy-to-let. Het grootste deel van de aankopen gaat om verhuurders die van verhuurders kopen (van huur naar huur). Daarnaast neemt de laatste jaren de aankoop van sociale huurwoningen af. Woningcorporaties verkopen de laatste jaren namelijk duidelijk minder woningen. Bij de verkoop van sociale huurwoningen valt op dat deze sinds de crisis meer worden gekocht door private verhuurders en minder door eigenaar-bewoners, waaronder waarschijnlijk veel koopstarters.

Gaat buy-to-let ten koste van koopstarters?

In zijn algemeenheid kan niet worden geconcludeerd dat door buy-to-let de positie van koopstarters is verslechterd. Het *aantal* koopstarters dat een woning heeft gekocht is de afgelopen tien jaar toegenomen van 1.642 in de jaren 2009-2013 naar 2.565 in de jaren 2014-2019. Ook de koopstarters hebben dus geprofiteerd van de toegenomen dynamiek op de woningmarkt, maar omdat de andere segmenten sneller zijn gegroeid is hun *aandeel* in het totaalaantal verkopen afgenomen van 28% in de jaren 2009-2013 naar 23% in de jaren 2014-2019. Verder blijkt dat kopers voor buy-to-let voor een groot deel op een ander woningmarktsegment zijn gericht dan koopstarters. Gemiddeld genomen zijn kopers voor buy-to-let gericht op kleinere en goedkopere woningen dan koopstarters.

Op een lager schaalniveau is het beeld genuanceerder. Er zijn stadsdelen waar het aandeel koopstarters klein is en waar de prijzen sneller stijgen dan in andere stadsdelen. Dit valt vaak samen met stadsdelen waar kopers voor buy-to-let meer dan gemiddeld actief zijn. Of en in hoeverre dit aan buy-to-let is toe te schrijven, is niet hard vast te stellen. Zo zijn er stadsdelen waar het aandeel koopstarters niet afneemt als het aandeel buy-to-let aankopen groeit, maar er zijn ook stadsdelen waar dit wel het geval is.



DATUM
8 juli 2020

Tot slot zien we dat koopstarters ook actief zijn in stadsdelen waar private verhuurders niet of nauwelijks actief zijn. Komen koopstarters en private verhuurders elkaar in sommige buurten dus tegen, er zijn dus ook buurten waar koopstarters niet of nauwelijks concurrentie ondervinden van private verhuurders die woningen aankopen voor de verhuur. *Kortom: buy-to-let kan dus een factor zijn bij verdringing van koopstarters, maar er zijn ook andere oorzaken voor de afname van het aandeel koopstarters in Maastricht. Bij voorbeeld de toenemende vergrijzing waardoor ouderen een groter aandeel hebben in het totaal aan woningverkoop, aangescherpte hypotheekbeisen en natuurlijk andere factoren die van invloed zijn op de prijzen van woningen (economische ontwikkeling, rentestand, consumentenvertrouwen etc.).*

Uit ander onderzoek van het Kadaster¹ blijkt dat koopstarters het de laatste paar jaar wel in toenemende mate moeilijk hebben gekregen op de Nederlandse woningmarkt. Met name het aantal jonge koopstarters onder de 25 jaar neemt af. Ze kopen vaker samen met iemand anders. In de G-4 zijn ze veel meer gaan betalen voor hun eerste koopwoning (ze zijn dus ook meer vermogend en kunnen de woning kopen). Doorstromers met vermogen zijn een belangrijke concurrent, omdat deze meestal overwaarde op hun woning hebben en financieel krachtiger zijn.

Leidt buy-to-let tot opdrijven van de woningprijs?

Over het algemeen is buy-to-let de afgelopen jaren gegroeid in wijken waar de prijzen relatief snel zijn gestegen zo blijkt uit dit onderzoek. Deze uitkomst wordt bevestigd door ander, landelijk onderzoek van het Kadaster.² Het is daarmee logisch te veronderstellen dat de vraag vanuit private verhuurders naar aankoop ten behoeve van buy-to-let mede aan deze prijsstijging heeft bijgedragen. *Omdat de prijsontwikkeling door veel factoren wordt bepaald, is het niet mogelijk om aan te geven hoeveel aankoop ten behoeve van buy-to-let aan de prijsstijging heeft bijgedragen.*

Hoe nu verder?

Het onderzoek laat zien dat het effect van buy-to-let op koopstarters op stedelijk niveau relatief beperkt is. Het aantal koopstarters is niet afgenomen. En de totale voorraad koopwoningen is ook niet afgenomen.

Het invoeren van een zelfbewoningsplicht zal de positie van koopstarters niet sterk kunnen verbeteren. Het vergroten van het aandeel betaalbare nieuwbouw koopwoningen in bepaalde wijken die nu minder toegankelijk zijn voor starters en de inzet van startersleningen daarbij is dan doeltreffender.

Bovendien kan de gemeente buy-to-let op dit moment alleen reguleren bij nieuwbouw door het stellen van een zelfbewoningsplicht, c.q. antispeculatiebeding. In de bestaande voorraad kan dit nu niet. Het ministerie van BZK heeft kort geleden aangekondigd als alternatief voor een zelfbewoningsplicht te komen met een "opkoopbescherming" bij de verkoop van bestaande woningen. Hoe dit instrument eruit gaat zien, is nog onbekend en verwacht wordt dat deze uitwerking, die in overleg met de gemeenten zal plaatsvinden, nog wel enige tijd in beslag zal nemen. Ik stel voor deze uitwerking eerst af te wachten. Ook de gemeenten Utrecht en Rotterdam wachten deze uitwerking voor de bestaande woningvoorraad af.

Als de uitwerking van dit instrument bekend is, kan worden beoordeeld of het zinvol is om nader onderzoek te doen naar buy-to-let in een aantal specifieke buurten en/of straten in de gemeente. Daarbij kan worden gezien of het nodig is de toegankelijkheid van koopstarters alsook de evenwichtige opbouw van de woningvoorraad en de leefbaarheid op bepaalde plekken te verbeteren en welke instrumenten (waaronder buy-to-let) daarvoor doeltreffend zijn.

¹ Moeilijke tijden voor koopstarters op de woningmarkt, Kadaster, mei 2020

² Opkomst particuliere investeerders op de woningmarkt, Kadaster, oktober 2019



DATUM
8 juli 2020

Het huurbeleid is eveneens landelijk beleid. Er is een wetsvoorstel in voorbereiding voor het maximeren van de jaarlijkse huurverhoging in de vrije huursector. Veel buy-to-let wordt als geliberaliseerde huurwoning aangeboden. Dit wetsvoorstel kan daarmee bijdragen aan een beheerste huurontwikkeling. Het zal echter geen verandering brengen in de aanvangshuur.

In antwoord op de vragen van de SP over buy-to-let heb ik aangegeven dat ik u dit najaar het raadsvoorstel woonprogrammering 2021-2026 wil voorleggen. Hierin zal aandacht worden geschonken aan de positie van koopstarters en hoe deze via de programmering van nieuwbouw te borgen. Daarbij zal ook worden beoordeeld of het huidige instrumentarium uit de Woonvisie 2018 aanvulling behoeft. In de programmering zullen vraag naar en aanbod van woningen voor starters tegen elkaar worden afgewogen en zullen adviezen worden geformuleerd voor onderscheidende en reëel haalbare woningbouwprogramma's voor Maastricht, rekening houdend met de ambitie uit het Coalitieakkoord om "nieuwe stedelingen" (waaronder ex-studenten) aan te trekken en te behouden. Hier ligt een sterke relatie met het aanbod voor (koop-)starters.

Hoogachtend,

Vivianne Heijnen,
Wethouder Economie, (Eu)regionalisering, Wonen en Sociale Innovatie

Buy-to-let in Maastricht, Rotterdam en Utrecht

Omvang, dynamiek en de verhouding met koopstarters

28 mei 2020

Lianne Hans

Marion Plegt

Paul de Vries



Onderzoek van het Kadaster

In opdracht van de gemeenten Maastricht, Rotterdam en Utrecht

Inhoudsopgave

Samenvatting	3
1. Inleiding.....	5
1.1 Aanleiding.....	5
1.2 Onderzoeksvragen.....	5
2. Data en definities	6
2.1 Data	6
2.2 Definities	6
3. Ontwikkeling en kenmerken van buy-to-let	9
3.1 Maastricht	9
3.2 Utrecht	14
3.3 Rotterdam	19
3.4 G44	24
3.5 Vergelijking.....	28
4. Ontwikkeling kopers en verkopers	29
4.1 Maastricht	30
4.2 Utrecht	34
4.3 Rotterdam	38
4.4 G44	42
4.5 Vergelijking.....	46
5. Woningvoorraad	47
5.1 Maastricht	47
5.2 Utrecht	53
5.3 Rotterdam	59
5.4 G44	66
6. Expertsessie buy-to-let in de grote steden	68

Samenvatting

De gemeenten Rotterdam, Utrecht en Maastricht willen, naar aanleiding van gemeentelijke moties over een zelfbewoningsplicht, meer inzicht in het buy-to-let segment in hun gemeenten en hoe dit samenhangt met de positie van koopstarters. Bij buy-to-let worden woningen onttrokken uit de koopsector en toegevoegd aan de huursector, doordat verhuurders woningen kopen van eigenaar-bewoners om deze te gaan verhuren. Uit dit onderzoek blijkt dat het buy-to-let segment de afgelopen jaren is toegenomen in de gemeenten, zowel in aantal gekochte woningen als in aandeel. Tegelijkertijd is het aantal koopstarters dat een woning heeft gekocht in alle steden gedurende de afgelopen tien jaar toegenomen, maar omdat de andere segmenten sneller zijn gegroeid is hun aandeel afgenomen.

Groei buy-to-let vooral door de kleine buy-to-let verhuurders

Als benchmark is de ontwikkeling in de G44 opgenomen in het rapport. Het aandeel buy-to-let binnen alle transacties bedraagt in de G44 over de onderzoeksperiode (2009-2019) 8,4 procent. Met respectievelijk 9,1 procent en 14,6 procent ligt dit aandeel in de gemeenten Maastricht en Rotterdam hoger. In de gemeente Utrecht ligt het aandeel met 7,6 procent juist lager. In Maastricht en Utrecht kent de buy-to-let markt voornamelijk private verhuurders met twee tot zes woningen. Rotterdam kent naast deze kleine private verhuurders ook veel private verhuurders met zes tot tien en tien tot vijftig woningen. In Rotterdam zijn het voornamelijk appartementen die gekocht worden ten behoeve van buy-to-let. Dit is ook het geval in Maastricht en Utrecht, al worden hier vergeleken met Rotterdam en de G44 ook relatief veel grondgebonden woningen gekocht door de private verhuurders.

Eigenaar-bewoners zijn minder gaan kopen van woningcorporaties, kleine verhuurders kopen en verkopen vooral van en aan andere kleine verhuurders

Op de woningmarkt worden naast de buy-to-let stroom van koop naar huur nog drie andere stromen onderscheiden: (1) huur naar huur, (2) huur naar koop en (3) koop naar koop. Om een beter beeld van de woningmarkt in de drie gemeenten te krijgen zijn ook deze stromen in beeld gebracht. Het aandeel aankopen van zowel grote als kleine private verhuurders is het afgelopen decennium toegenomen in de drie gemeenten. Echter, het blijkt dat verhuurders vooral kopen van en verkopen aan andere verhuurders. Daarnaast is er de laatste jaren een afname te zien in het aandeel woningen dat door de koopsector aan de sociale huursector onttrokken wordt. Woningcorporaties verkopen de laatste jaren duidelijk minder woningen. Daarbij is de trend zichtbaar dat deze huurwoningen sinds de crisis voor een groter deel worden gekocht door private verhuurders, in plaats van door eigenaar-bewoners, waaronder waarschijnlijk veel koopstarters.

Ook in de 44 grootste gemeenten van Nederland is het aandeel kleine private verhuurders toegenomen; het aandeel grote private verhuurders is hier gelijk gebleven. Het aandeel koopstarters is juist in alle gemeenten en de G44 afgenomen. Het aandeel doorstromers nam toe in Utrecht, Rotterdam en de G44, maar nam in Maastricht juist af.

Koopstarters en buy-to-let verhuurders zijn actief in dezelfde wijken

Voor alle drie de steden geldt dat de wijken waar private verhuurders en koopstarters het actiefst zijn (deels) overlappen. Wanneer het aandeel starters in de periode 2009-2013 vergeleken wordt met de periode 2014-2019 voor deze wijken, wordt duidelijk dat een toename van het aantal private verhuurders niet automatisch een afname van het aantal koopstarters betekent. Echter, in alle drie de steden zijn ook wijken te vinden waar het aandeel private verhuurders de laatste jaren toegenomen is, en het aandeel starters juist afgenomen is. Het lijkt er dus op dat private verhuurders starters kunnen verdrücken. Het komt echter ook voor dat het aandeel starters afneemt zonder dat het

aandeel private verhuurders toeneemt; er zijn dan ook meerdere factoren die meespelen bij de verandering van het aandeel starters.

Koopstarters en private verhuurders lijken zich tot op zekere hoogte te richten op andere woningmarktsegmenten. Zo blijkt bijvoorbeeld dat de gemiddelde prijs die starters en private verhuurders voor woningen betalen verschilt. In Rotterdam is dit verschil het duidelijkst en betalen koopstarters gedurende de gehele onderzoeksperiode gemiddeld meer dan private verhuurders. In Maastricht en Utrecht zijn de verschillen kleiner, maar ook hier kopen koopstarters gemiddeld duurdere woningen dan private verhuurders. Een verklaring hiervoor kan zijn dat ondanks dat koopstarters en private verhuurders beide graag de wat kleinere appartementen kopen, er wel kwalitatieve verschillen kunnen zitten tussen de woningen.

Woningvoorraad: veel meer kleine verhuurders dan grote verhuurders

Ten slotte wordt, kijkend naar de woningvoorraad op 1 januari 2020, duidelijk dat kleine private verhuurders met minder dan vijftig woningen een groter deel van de woningvoorraad in bezit hebben dan grote private verhuurders. In Utrecht bezitten kleine verhuurders twee keer zoveel van de woningvoorraad als grote verhuurders; in Rotterdam is het drie keer zoveel en in Maastricht zelfs vier keer zoveel. Ook in de G44 bezitten kleine private verhuurders drie keer zoveel van de woningvoorraad als grote private verhuurders. Verder blijkt in Utrecht en Rotterdam dat het bezit van kleine en grote private verhuurders van elkaar verschilt. Zo bestaat het bezit van grote private verhuurders in Utrecht en Rotterdam voor een groter deel uit tussenwoningen en grotere woningen dan het bezit van kleine private verhuurders. Eenzelfde beeld is te zien in de G44. In Maastricht is dit verschil in woningtype niet zichtbaar, maar bestaat het bezit van grote private verhuurders wel voor een groter deel uit grotere woningen. Verder zijn grote en kleine private verhuurders in Utrecht in verschillende wijken actief. In Maastricht en Rotterdam is geen duidelijk verschil te zien in de ruimtelijke verspreiding van grote en kleine verhuurders.

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Naar aanleiding van gemeentelijke moties over een zelfbewoningsplicht is er bij de gemeenten Rotterdam, Utrecht en Maastricht behoefte aan meer cijfermatige onderbouwing van buy-to-let. Het marktsegment buy-to-let is een opkomend segment. Het gaat om woningen die van eigenaar-bewoners worden gekocht om daarna te verhuren. Met andere woorden: er worden woningen onttrokken uit de koopsector en toegevoegd aan de huursector.

Over de omvang van en dynamiek in de buy-to-let sector is nog relatief veel onbekend. De gemeenten Maastricht, Utrecht en Rotterdam willen de markteffecten van het opkomende buy-to-let segment lokaal scherper in beeld krijgen. Daarmee willen de gemeenten het nut en de noodzaak van een zelfbewoningsplicht beter kunnen onderbouwen.

Het voorliggende onderzoek geeft inzicht in de omvang van de buy-to-let sector ten opzichte van het totaal aantal transacties en marktprijzen. Daarmee biedt het onderzoek een cijfermatige basis voor een beter begrip van de effecten van opkomende buy-to-let sector op de beschikbaarheid en betaalbaarheid van de gemeentelijke woningvoorraden.

1.2 Onderzoeksvragen

Het gevraagde inzicht in de buy-to-let markt is vertaald in tien onderzoeksvragen, op drie onderdelen:

A. Onderzoek transacties

1. Hoe is de ontwikkeling van de aantallen aankopen ten behoeve van buy-to-let?
2. Hoe is de ontwikkeling van het soort woningen (prijs, type, grootte) dat voor buy-to-let wordt aangekocht?
3. Zijn er verschillen in prijsontwikkeling tussen wijken met veel of weinig buy-to-let?

B. Onderzoek kopers en verkopers

4. Hoe is de ontwikkeling van het type kopers die als private verhuurder zijn aan te merken?
5. Hoe verhouden de ontwikkelingen van vraag 4 zich tot de andere typen kopers (koopstarters, doorstromers)?
6. Is het aandeel koopstarters in wijken met veel buy-to-let lager dan in andere wijken?
7. Hoe is de ontwikkeling van het type verkopers; zijn er verschuivingen tussen groepen zoals eigenaar-bewoners, kleine en grote private verhuurders, woningcorporaties?

C. Onderzoek eigendomssituatie

8. Hoe verhouden de ontwikkelingen van vraag 1 en 2 zich tot de ontwikkeling van de woningvoorraad in zijn totaliteit?
9. Wat zijn de kenmerken van woningen die worden gebruikt voor private verhuur?
10. In welke wijken zien we een sterke verschuiving van eigendomsverhoudingen?

2. Data en definities

2.1 Data

Bij de analyses maken we gebruik van twee databestanden, te weten het woningtransactiebestand en het woningvoorraadbestand. Deze bestanden stellen wij samen op basis van de Basisregistratie Kadaster (BRK) en de Basisregistratie Adressen en Gebouwen (BAG). Voor het transactiebestand zijn in het mutatiebestand van de BRK alle woningtransacties geselecteerd die plaatsvonden in de periode 1 januari 2009 tot 1 januari 2020. Het voorraadbestand bevat kenmerken van alle woningen in Nederland op 1 januari 2020. Het eigendom van deze woningen is bepaald aan de hand van de BRK.

De focus in dit onderzoek ligt op de buy-to-let sector, maar we nemen alle woningtransacties en alle woningen in de voorraad mee. Zo worden de interacties tussen de verschillende type eigenaren op de woningmarkt in beeld gebracht, en kunnen de ontwikkelingen van de buy-to-let sector in perspectief geplaatst worden.

2.2 Definities

Een woning is gedefinieerd in de Basisregistratie Adressen en Gebouwen (BAG). Uit de BAG zijn alle woningen geselecteerd die voldoen aan de volgende drie criteria: (1) gebruiksdoel = 'woonfunctie'; (2) status verblijfsobject = 'in gebruik', 'in gebruik (niet ingemeten)' of 'buiten gebruik'; (3) status pand = 'in gebruik', of 'in gebruik (niet ingemeten)' of 'sloopvergunning verleend'.

2.2.1 Verschil tussen koopovereenkomst en overdracht notaris

In dit rapport spreken we van een woningtransactie wanneer deze wordt geregistreerd bij het Kadaster. Dit is het moment waarop de juridische overdracht plaatsvindt bij de notaris. De handtekening onder de koopovereenkomst, vaak bij een makelaar, zetten koper en verkopers al eerder. Dat is het koopmoment. In een eerder gezamenlijk onderzoek met de NVM kwam naar voren dat de periode tussen deze twee momenten ongeveer drie maanden is. Doordat er sprake is van seizoenspatronen op de koopwoningmarkt kan echter niet worden geconcludeerd dat het aantal eigendomsoverdrachten per maand afgeleid kan worden uit het aantal koopovereenkomsten drie maanden eerder.

2.2.2 Definities buy-to-let, private huur, type eigenaar

Wij gebruiken de term buy-to-let om de overdrachten van eigenaar-bewoners aan verhuurders aan te duiden. Daarnaast gebruiken wij de term private verhuurders. Die staat voor alle verhuurders, onafhankelijk van wie ze kopen, groot of klein, met uitzondering van woningcorporaties. Voor de private verhuurders onderscheiden wij verscheidene categorieën op basis van het woningbezit.

In het transactiebestand wordt per woningtransactie het type eigenaar toegevoegd. In het woningvoorraadbestand wordt op vergelijkbare wijze ook onderscheid gemaakt tussen verschillende type eigenaren. De verschillende typen eigendom worden beschreven in tabel 1.

Tabel 1. Type eigendom

Type eigendom	Beschrijving
Eigenaar-bewoner	<p>Woning in het bezit van een particulier (natuurlijk persoon, NP) om hierin te wonen. Hierbinnen is onderscheid mogelijk tussen starters en doorstromers:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Starter: is een particulier die voor het eerst in de registratie van het Kadaster voorkomt als eigenaar – i.e. een particulier die voor het eerst een woning koopt om hierin te gaan wonen. Bij meerdere verkrijgers moeten beide voor het eerst een woning op hun naam krijgen. - Doorstromer: een particulier die al eerder een andere woning in het bezit heeft gehad. Dit geldt ook als de periode van eigendom niet aansluitend is, bijvoorbeeld wanneer men tussen eigendom van koopwoningen een periode een woning heeft gehuurd.
Tweede woning*	Woning in het bezit van een particulier (NP) die in totaal twee woningen bezit en zelf niet in de woning gaat wonen.
Private huur	<p>Woning in het bezit van een particulier (NP) die drie of meer woningen bezit en zelf niet in de woning gaat wonen, of een woning in het bezit van een bedrijf (NNP).</p> <p>Deze categorie is in het woningtransactiebestand opgesplitst in vijf categorieën aan de hand van het aantal woningen dat zij verhuuren:</p> <ul style="list-style-type: none"> - NNP, 1 woning** - NP & NNP, 2 tot en met 5 woningen - NP & NNP, 6 tot en met 9 woningen - NP & NNP, 10 tot en met 49 woningen - NP & NNP, 50 tot en met 99 woningen - NP & NNP, 100 en meer woningen <p>De indeling van deze groepen wordt bepaald op het totaal aantal woningen dat de koper op de dag na verkoop in bezit heeft.</p> <p>Deze categorie is in het woningvoorraadbestand opgesplitst in twee categorieën aan de hand van het aantal verhuurde woningen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Klein: tot en met 50 woningen - Groot: meer dan 50 woningen (vaak institutionele beleggers)
Woningcorporatie	Woning in bezit van een woningcorporatie
Overig	Woning in bezit van onder meer kerken, overige stichtingen en gemeenten.
Onbekend	In sommige gevallen is het niet mogelijk om het type koper/verkoper/eigenaar vast te stellen. Dit komt met name voor bij nieuwbouw/appartementen. Het is dan niet altijd mogelijk om het kadastrale perceel - waarvan de eigenaar bekend is - met 100% zekerheid te koppelen aan de woning.

* In dit onderzoek worden tweede woningen gekocht door particulieren afzonderlijk geanalyseerd. Reden: het betreft een diffuse categorie. Een tweede woning kan een woning zijn die wordt verhuurd, het kan een woning zijn die een ouder koopt voor een studierend kind, het kan een woning zijn die tijdelijk nog in het bezit is van een persoon die gaat verhuizen en het kan ook een 'administratieve' tweede woning zijn (als twee woningen zijn samengetrokken tot één woning zonder dat dit in de data staat vermeld).

** In het geval waar een woning wordt gekocht door een bedrijf maar waar het bedrijf na transactie slechts één woning in bezit heeft hoeft het niet te gaan om een verhuurde woning. Het kan hier ook gaan om een bedrijfswoning, i.e. een woning gekocht om een bedrijf in te vestigen.

2.2.3 Kantekening: type eigendom is een indicatie

Het type eigenaar is een indicatie. Dat komt omdat een woning meer dan één eigenaar kan hebben, en de beide gebruikte bestanden alleen de belangrijkste eigenaar bevatten. Het bepalen van de belangrijkste eigenaar gebeurt aan de hand van (1) het aandeel in het recht, (2) het type juridisch persoon en (3) de leeftijd van de eigenaar. Nadat de belangrijkste eigenaar bekend is, wordt het type eigenaar bepaald. Dit is bepaald op basis van (1) het aantal woningen dat de eigenaar in bezit heeft, (2) de benutting van de woning (is de eigenaar ook de bewoner van de woning), (3) het type juridisch persoon (is de eigenaar een natuurlijk persoon, een organisatie of bedrijf) en (4) bij niet-natuurlijke personen: de bedrijfsmatige c.q. institutionele status van de eigenaar (gaat het om een private investeerder of woningcorporatie).

3. Ontwikkeling en kenmerken van buy-to-let

Buy-to-let is in dit onderzoek gedefinieerd als woningen die door verhuurders van eigenaar-bewoners gekocht worden; met andere woorden: koopwoningen die in handen komen van private verhuurders. Dit hoofdstuk gaat specifiek in op buy-to-let transacties, deel A van de onderzoeksvragen:

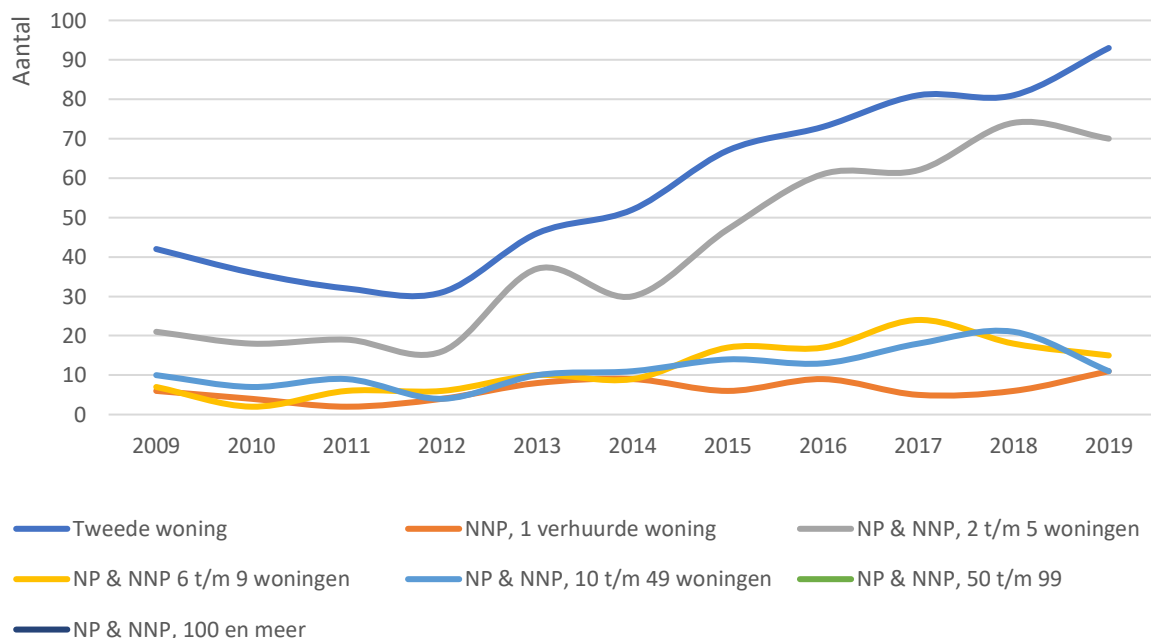
1. Hoe is de ontwikkeling van aantallen aankopen ten behoeve van buy-to-let?
2. Hoe is de ontwikkeling van het soort woningen dat voor buy-to-let wordt aangekocht?
3. Zijn er verschillen in prijsontwikkeling tussen wijken met veel of weinig buy-to-let?

3.1 Maastricht

In de onderzoeksperiode (2009-2019) zijn in Maastricht 16.888 woningen verkocht, waarvan 8.644 door eigenaar-bewoners. Van deze 8.644 woningen zijn er 788 (9,1 procent) gekocht door private verhuurders. Het aandeel buy-to-let is hiermee is hoger dan gemiddeld in de G44 (8,4 procent). Zoals in hoofdstuk 2 al aangegeven, onderscheiden we daarnaast nog tweede woningen. Deze worden niet meegenomen als private verhuur. In de onderzoeksperiode zijn er 634 woningen door eigenaar-bewoners verkocht aan particulieren als tweede woning.

3.1.1 Aantallen aankoop ten behoeve van buy-to-let

Het aantal woningen dat door eigenaar-bewoners verkocht wordt aan private verhuurders is de afgelopen jaren meer dan verdubbeld: van 47 in 2009 naar 107 in 2019. Ook het aantal gekochte tweede woningen nam snel toe: van 42 in 2009 naar 93 in 2019 (Figuur 1).

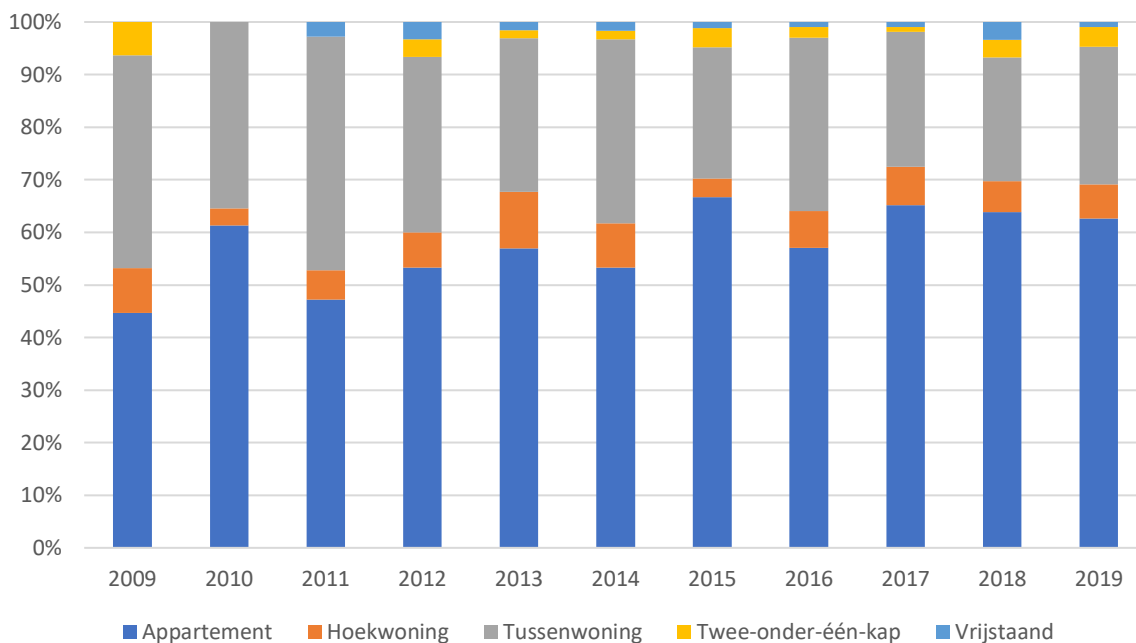


Figuur 1. Maastricht: Aantal woningen gekocht door verhuurders van eigenaar-bewoners

De toename van het aandeel buy-to-let komt vooral voor de rekening van de kleinste private verhuurders, met twee tot zes woningen. Toch worden er de laatste jaren ook steeds meer woningen gekocht door private verhuurders met zes tot tien en tien tot vijftig woningen in portefeuille. De grootste private verhuurders, met meer dan vijftig woningen, hebben in totaal slechts vier woningen gekocht van eigenaar-bewoners. Dit komt dus zelden voor en lijkt erop te wijzen dat deze groep koopt van andere verhuurders en woningcorporaties. Deze ontwikkeling is in lijn met die van de G44.

3.1.2 Kenmerken woningen gekocht voor buy-to-let

Private verhuurders kopen vooral appartementen van eigenaar-bewoners; het aandeel appartementen laat de afgelopen jaren bovendien een lichte groei zien. Opvallend is ook het relatief grote aantal tussenwoningen en hoekwoningen, al variëren deze aandelen per jaar en nemen de aandelen iets af ten gunste van de appartementen. Ook het aandeel twee-onder-één-kap woningen en vrijstaande woningen varieert in de tijd, al blijven beiden relatief klein.

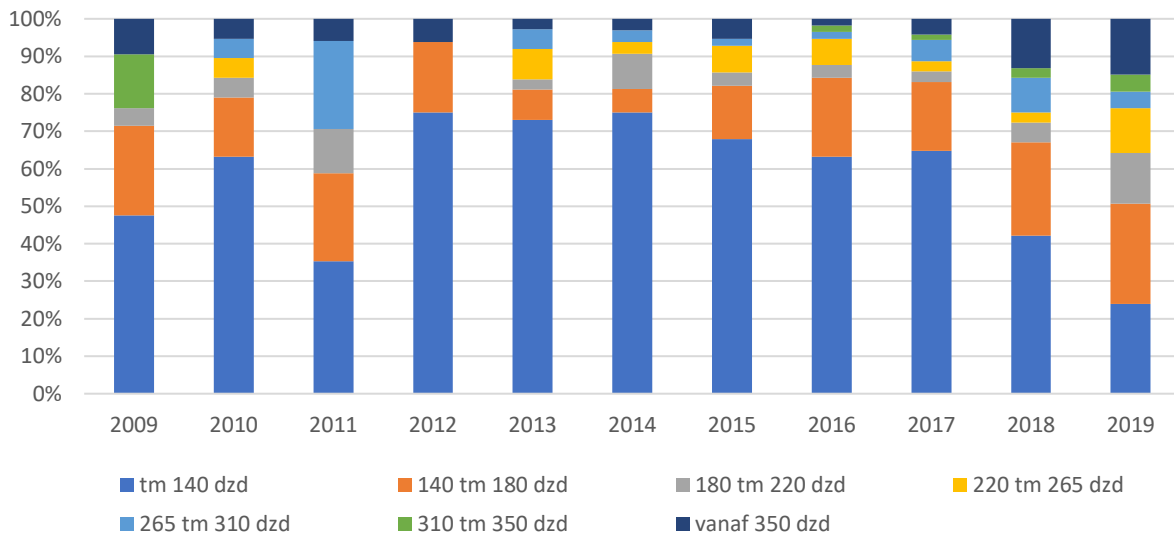


Figuur 2. Maastricht: Woningtype woningen buy-to-let

Naast woningtype is ook gekeken naar de gemiddelde koopsom¹ van de woningen die door verhuurders zijn gekocht van eigenaar-bewoners. Appartementen en grondgebonden woningen zijn vaak erg verschillend wat betreft koopsom en woonoppervlakte. Deze twee kenmerken worden dan ook afzonderlijk geanalyseerd voor deze twee woningtypen. In totaal hebben private verhuurders in de onderzoeksperiode 469 appartementen gekocht van eigenaar-bewoners, en 319 grondgebonden woningen.

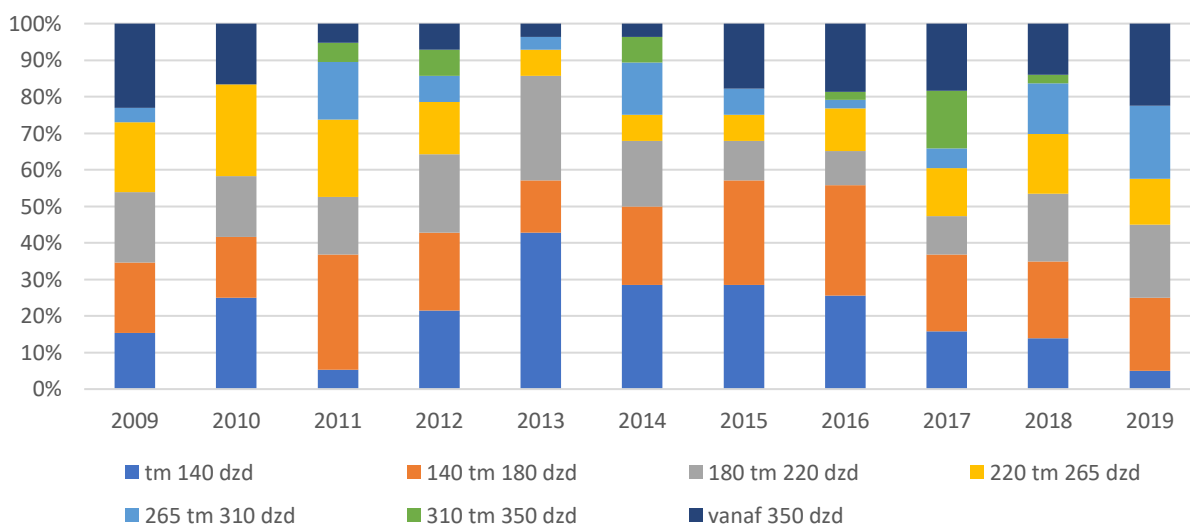
¹ Er wordt gebruik gemaakt van de gemiddelde woningprijs. Dit houdt in dat bij pakketaankopen de totale koopsom gedeeld is door het aantal woningen in het pakket, om zo een benadering te krijgen van de aankoopwaarde van individuele woningen in de pakketaankoop.

Kijkend naar appartementen is er de laatste jaren een duidelijke stijging van de gemiddelde koopsom te zien. Waar tijdens de crisis nog ruim zeventig procent van de aankopen in het goedkoopste segment viel, is dat in 2019 gedaald tot iets meer dan twintig procent. Vooral het aandeel woningen met een waarde tussen de €220.000 en €265.000, en hoger dan €310.000 is sterk toegenomen.



Figuur 3. Maastricht: Gemiddelde koopsom appartementen buy-to-let

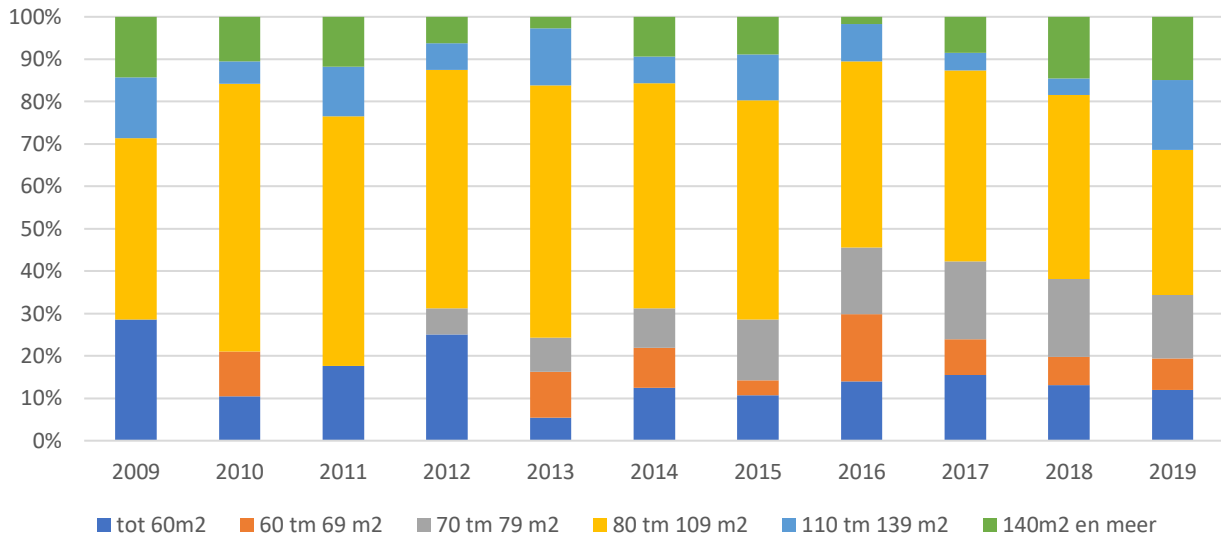
De gemiddelde koopsom van grondgebonden woningen is aanmerkelijk hoger dan die van appartementen. Toch is hier een vergelijkbaar beeld te zien; ook bij grondgebonden woningen is het aandeel duurdere woningen de afgelopen jaren sterk toegenomen. Dit wordt vooral veroorzaakt door een afname van het aandeel gekochte woningen met een koopsom tot €140.000 en een toename van het aandeel woningen met een koopsom van meer dan €265.000.



Figuur 4. Maastricht: Gemiddelde koopsom grondgebonden woningen buy-to-let

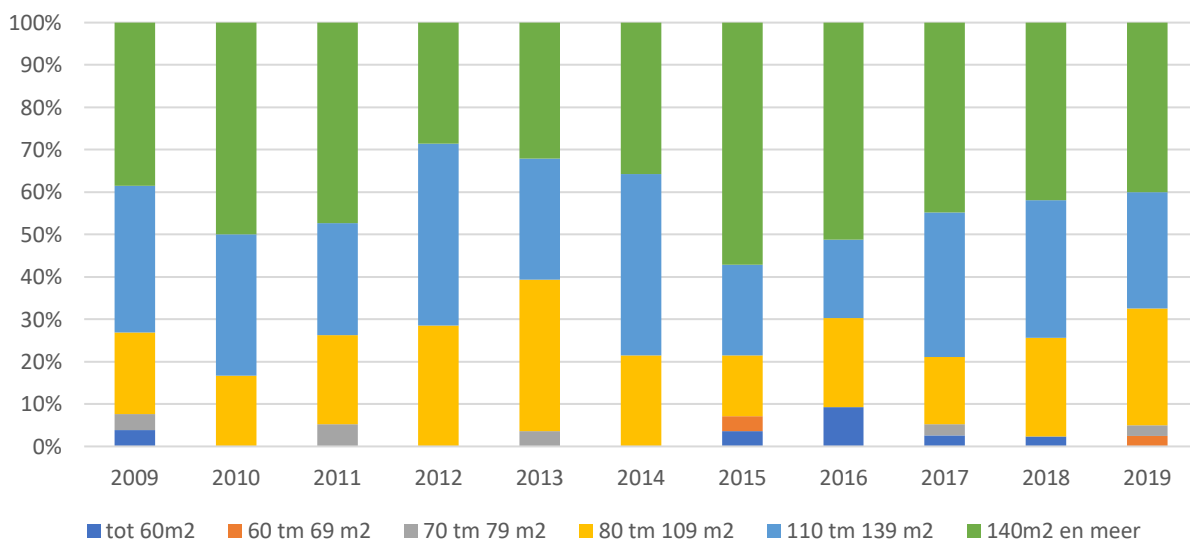
De afname in de lagere prijsklassen voor zowel appartementen als grondgebonden woningen is deels te verklaren door de algehele prijsstijging in de periode 2009-2019: dezelfde woningen vallen hierdoor in 2019 in een andere categorie dan in 2009.

Kijkend naar de oppervlakte van appartementen die verhuurders kopen van eigenaar-bewoners wordt duidelijk dat het aandeel van appartementen met een oppervlakte tussen de 60 m² en 80 m² sinds de crisis toegenomen is. Ook het aandeel grote appartementen, met meer dan 110 m², is de laatste jaren gestegen. Deze toenames gaan vooral ten koste van het aandeel appartementen met een oppervlakte van 80 m² tot 110 m².



Figuur 5. Maastricht: Oppervlakte appartementen buy-to-let

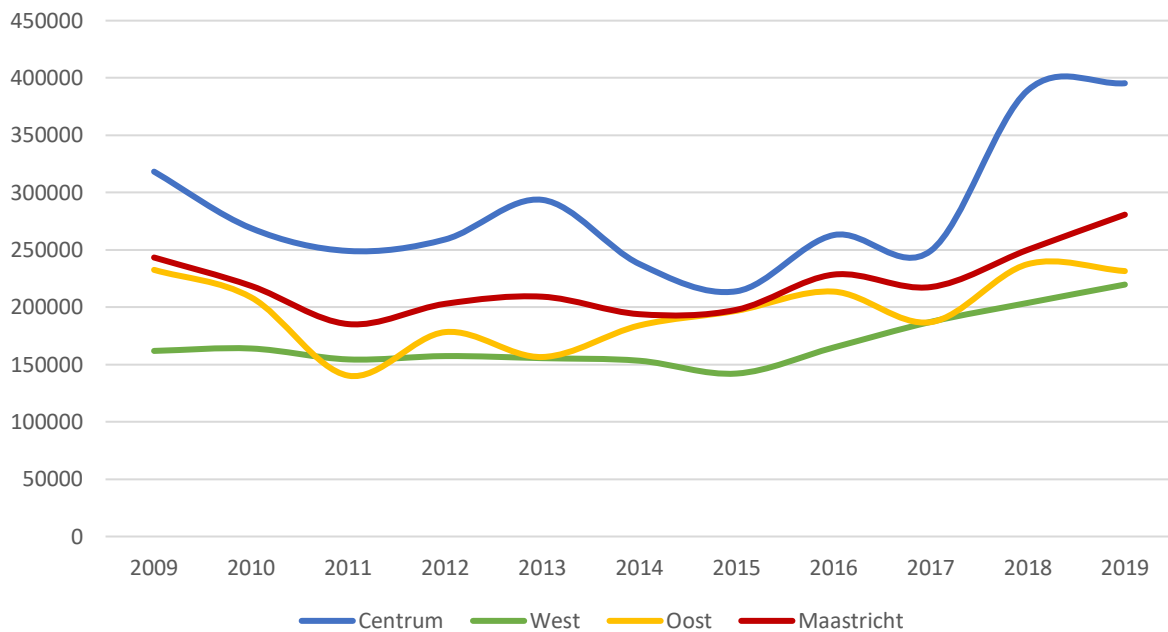
Hoewel de verschillende oppervlaktegroepen van grondgebonden woningen door de jaren heen fluctueren, is het beeld in 2019 vergelijkbaar met 2009. De gekochte grondgebonden woningen zijn – zoals te verwachten – aanmerkelijk groter dan de gekochte appartementen. Ongeveer veertig procent van de grondgebonden woningen is groter dan 140 m²; ongeveer zeventig procent is groter dan 110 m².



Figuur 6. Maastricht: Oppervlakte grondgebonden woningen buy-to-let

3.1.3 Prijsontwikkeling wijken met veel buy-to-let

Private verhuurders hebben in Maastricht voornamelijk woningen gekocht van eigenaar-bewoners in de wijken Centrum, Oost en West. Wanneer de gemiddelde koopsom van alle woningtransacties in deze wijken, dus niet alleen ten behoeve van buy-to-let, vergeleken worden met de gemiddelde koopsom in Maastricht blijkt dat het Centrum duurder is dan gemiddeld, en West en Oost juist goedkoper. Hoewel in de hele stad de prijzen stijgen laat vooral het Centrum de laatste twee jaar een erg sterke stijging zien.



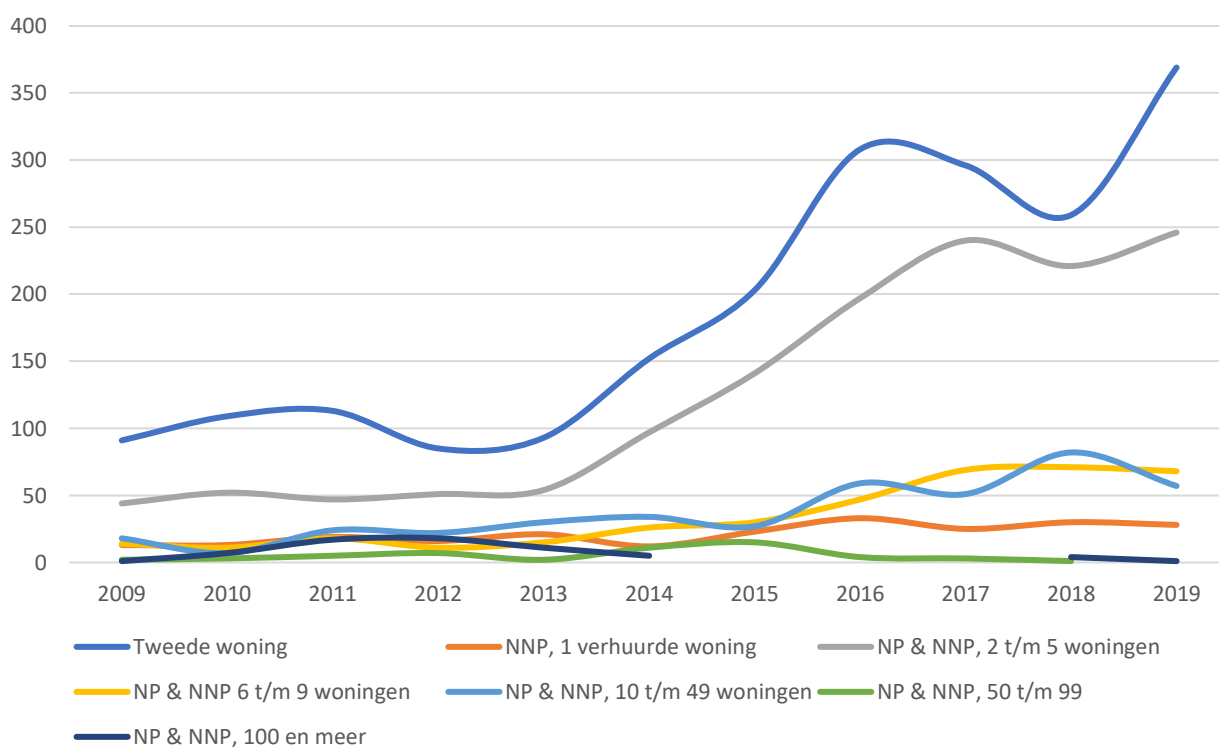
Figuur 7. Maastricht: Gemiddelde koopsom in wijken met veel buy-to-let en in Maastricht als geheel (in €)

3.2 Utrecht

In de onderzoeksperiode (2009-2019) zijn in Utrecht 52.055 woningen verkocht, waarvan 33.428 door eigenaar-bewoners. Van deze 33.428 woningen zijn er 2.531 (7,6 procent) gekocht door private verhuurders. Dat is een kleiner aandeel buy-to-let dan in de G44 (8,4 procent). In de onderzoeksperiode zijn er 2.078 woningen door eigenaar-bewoners verkocht aan particulieren als tweede woning.

3.2.1 Aantallen aankoop ten behoeve van buy-to-let

Het aantal woningen dat door eigenaar-bewoners verkocht wordt aan private verhuurders is de afgelopen jaren meer dan verviervoudigd: van 92 in 2009 naar 400 in 2019. Ook het aantal gekochte tweede woningen is toegenomen: van 91 in 2009 naar 369 in 2019 (Figuur 8).

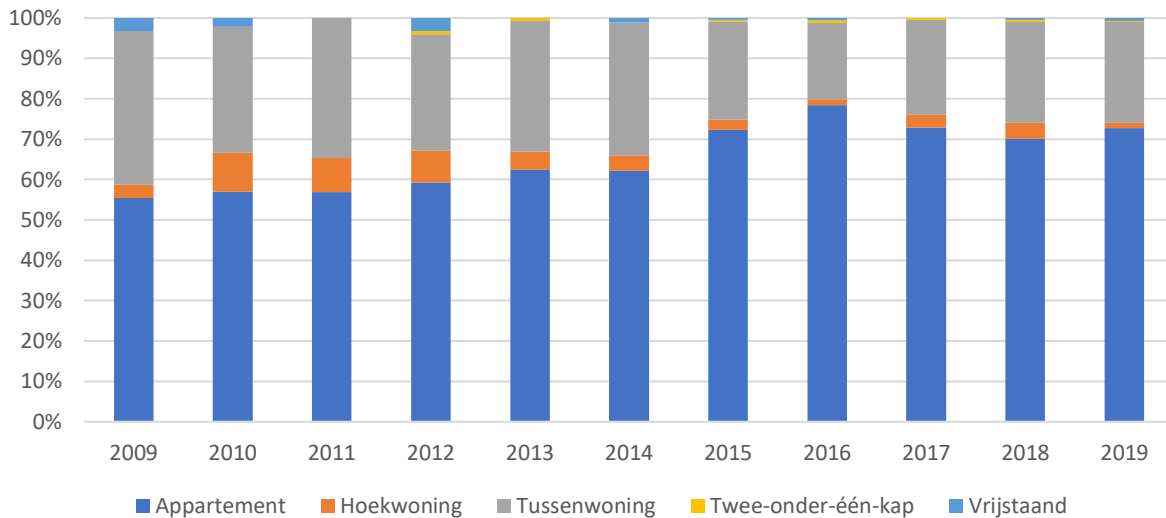


Figuur 8. Utrecht: Aantal woningen gekocht door verhuurders van eigenaar-bewoners

De woningen blijken vooral gekocht te worden door kleine private verhuurders, met twee tot zes woningen. Toch worden er de laatste jaren ook steeds meer woningen gekocht door private verhuurders met zes tot tien en tien tot vijftig woningen in de portefeuille. De private verhuurders met meer dan honderd woningen hebben vooral aan het begin van de onderzoeksperiode, gedurende de crisisjaren, woningen gekocht van eigenaar-bewoners. In de periode 2009-2014 kochten zij 59 woningen. Daarna hebben ze alleen in 2018 en 2019 woningen gekocht van eigenaar-bewoners; dit waren er in totaal vijf.

3.2.2 Kenmerken woningen gekocht voor buy-to-let

Private verhuurders kopen in Utrecht vooral appartementen van eigenaar-bewoners; het aandeel appartementen laat de afgelopen jaren bovendien een lichte groei zien. Opvallend is het relatief grote aandeel tussenwoningen, al neemt dat aandeel de laatste jaren af. Ook het aandeel hoekwoningen is de laatste jaren afgenomen. Twee-onder-één-kap woningen en vrijstaande woningen worden zelden door private verhuurders gekocht van eigenaar-bewoners.

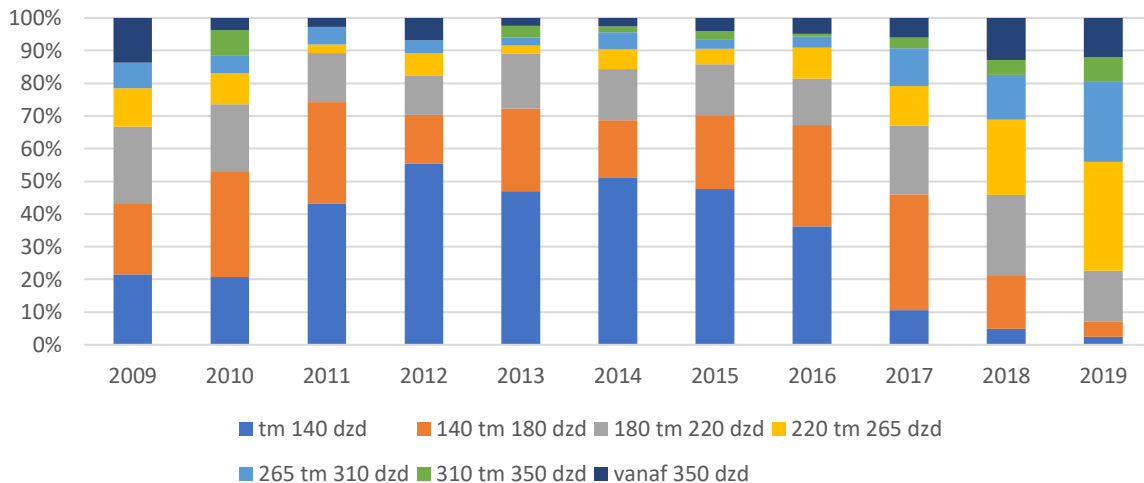


Figuur 9. Utrecht: Woningtypen gekocht voor buy-to-let

Appartementen en grondgebonden woningen zijn vaak erg verschillend wat betreft gemiddelde koopsom² en woonoppervlakte. Deze twee kenmerken worden dan ook voor deze twee woningtypen afzonderlijk geanalyseerd. In totaal hebben private verhuurders in de onderzoeksperiode 1.744 appartementen gekocht van eigenaar-bewoners, en 782 grondgebonden woningen.

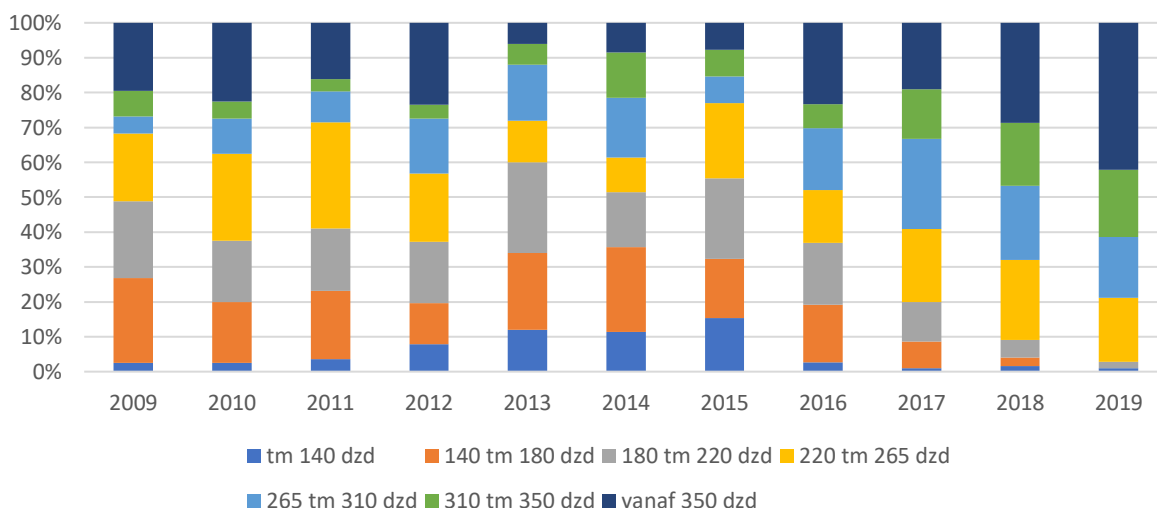
² Er wordt gebruik gemaakt van de gemiddelde woningprijs. Dit houdt in dat bij pakketaankopen de totale koopsom gedeeld is door het aantal woningen in het pakket, om zo een benadering te krijgen van de aankoopwaarde van individuele woningen in de pakketaankoop.

Kijkend naar appartementen is er de laatste jaren een duidelijke stijging van de gemiddelde koopsom te zien. Waar het aandeel van de goedkoopste woningen toenam tijdens de crisis, is dit segment in 2019 bijna niet meer aanwezig in de aankopen voor buy-to-let. Ook de iets duurdere woningen, van €140.000 tot €180.000, worden bijna niet meer gekocht. Het aandeel van woningen tussen de €220.000 en €310.000 is daarentegen duidelijk toegenomen. Ook bij de woningen van meer dan €310.000 woningen is een aanzienlijke stijging te zien.



Figuur 10. Utrecht: Gemiddelde koopsom appartementen buy-to-let

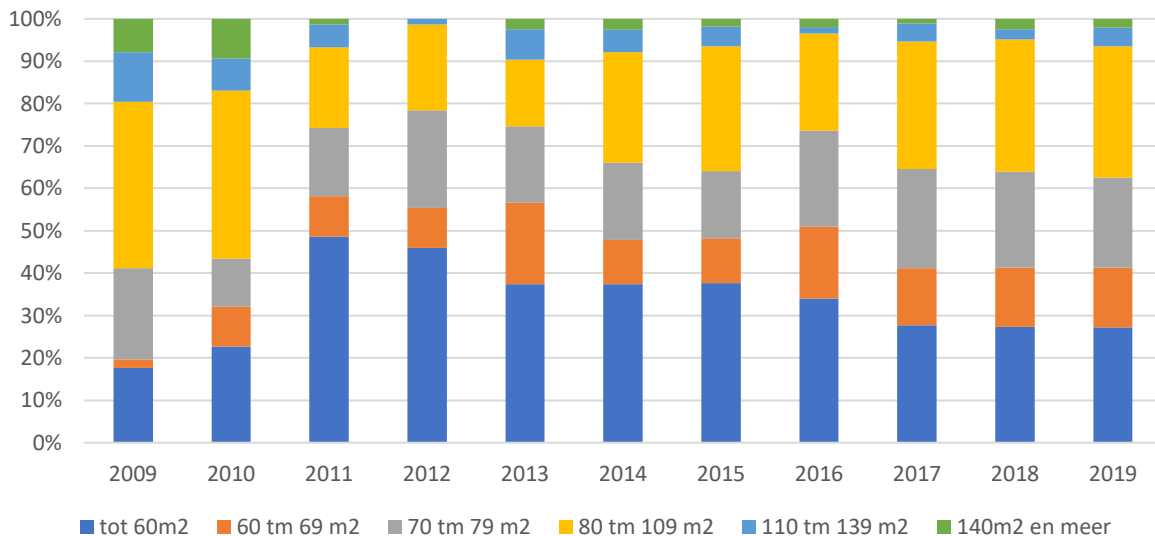
De gemiddelde koopsom van grondgebonden woningen is aanmerkelijk hoger dan die van appartementen. Toch is hier een vergelijkbaar beeld te zien; het aandeel van de goedkoopste categorieën groeide tijdens en vlak na de crisis, maar is inmiddels minimaal. De afname van de aandelen van deze goedkoopste categorieën wordt met name veroorzaakt door de stijging van de duurdere categorieën, en dan vooral het segment van woningen van meer dan €350.000. En hoewel het aandeel woningen met een koopsom tussen de €265.000 en €350.000 de laatste drie jaren vrij stabiel is, laten ook deze groepen ten opzichte van 2009 een duidelijke toename zien.



Figuur 11. Utrecht: Gemiddelde koopsom grondgebonden woningen buy-to-let

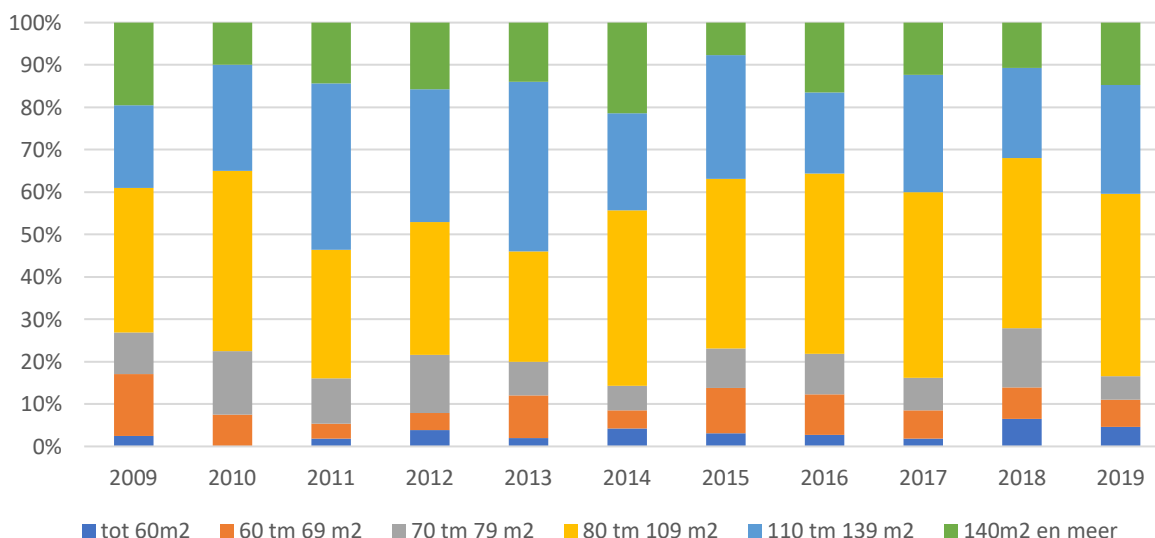
De afname in de lagere prijsklassen voor zowel appartementen als grondgebonden woningen is deels te verklaren door de algehele prijsstijging in de periode 2009-2019: dezelfde type woningen vallen hierdoor in 2019 in een andere categorie dan in 2009.

Nadat het aandeel van de allerkleinste appartementen is gestegen tijdens de crisis, is dit aandeel de laatste jaren weer licht gedaald. Voor appartementen met een oppervlakte van 80 m² tot 110 m² is het juist andersom; na een daling tijdens de crisis stijgt dit aandeel de laatste jaren juist weer. In de categorieën van meer dan 110 m² kopen de private verhuurders de laatste jaren weinig van eigenaar-bewoners.



Figuur 12. Utrecht: Oppervlakte appartementen buy-to-let

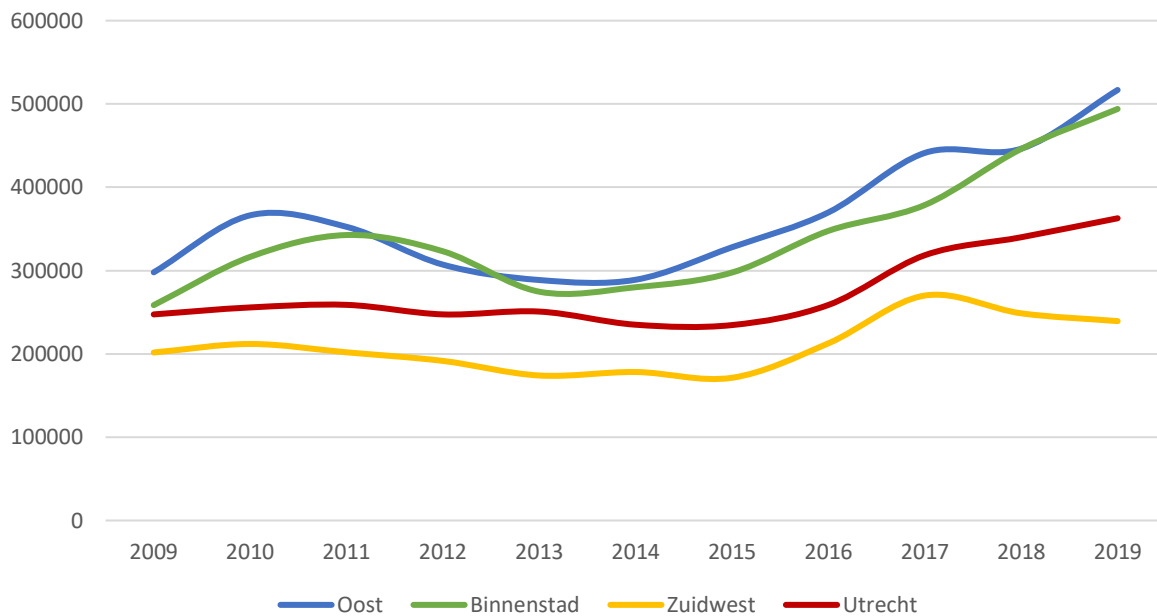
Het beeld voor grondgebonden woningen is stabiel. In 2019 was minder dan twintig procent van de grondgebonden woningen die private verhuurders kochten van eigenaar-bewoners kleiner dan 80 m²; ook in voorgaande jaren schommelt dit aandeel rond de twintig procent. Het aandeel woningen tussen de 80 m² en 110 m² ligt al jaren rond de veertig procent, net als het aandeel van woningen groter dan 110 m².



Figuur 13. Utrecht: Oppervlakte grondgebonden woningen buy-to-let

3.2.3 Prijsontwikkeling wijken met veel buy-to-let

Het grootste aandeel buy-to-let in Utrecht is te vinden in de wijken Oost, Zuidwest en de Binnenstad. De prijzen van alle transacties, dus niet alleen ten behoeve van buy-to-let, liggen in Oost en de Binnenstad aanmerkelijk hoger dan gemiddeld in Utrecht; in Zuidwest liggen de prijzen juist een stuk lager. Bovendien lijkt de ontwikkeling van de gemiddelde koopsom in Zuidwest de laatste jaren af te zwakken en zelfs lichtelijk te dalen terwijl de gemiddelde koopsom in Oost en de Binnenstad, en in Utrecht als geheel, juist stijgt.



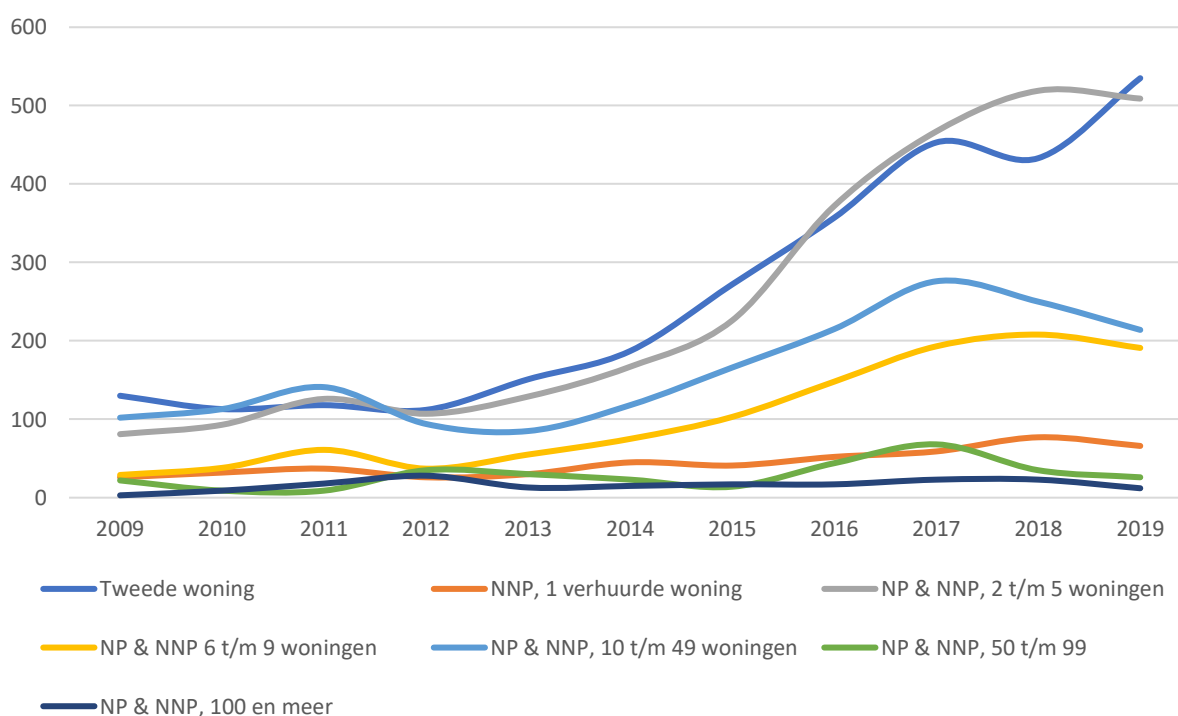
Figuur 14. Utrecht: Gemiddelde koopsom in wijken met veel buy-to-let en in Utrecht als geheel (in €)

3.3 Rotterdam

In de onderzoeksperiode (2009-2019) zijn in Rotterdam 94.673 woningen verkocht, waarvan 45.694 door eigenaar-bewoners. Van deze 45.694 woningen zijn er 6.692 (14,6 procent) gekocht door private verhuurders. Het marktaandeel van de buy-to-let sector is relatief hoog. In de G44 gaat gemiddeld 8,4 procent van alle verkochte woningen door eigenaar-bewoners naar een private verhuurder. In de onderzoeksperiode zijn er 2.861 woningen door eigenaar-bewoners verkocht aan particulieren als tweede woning.

3.3.1 Aantallen aankoop ten behoeve van buy-to-let

Het aantal woningen dat door eigenaar-bewoners verkocht wordt aan private verhuurders is de afgelopen jaren snel toegenomen. In 2009 was het aantal buy-to-let transacties slechts 263, tien jaar later is dat bijna verviervoudigd naar 1.018. Ook het aantal gekochte tweede woningen is toegenomen; van 130 in 2009 naar 535 in 2019 (Figuur 15).

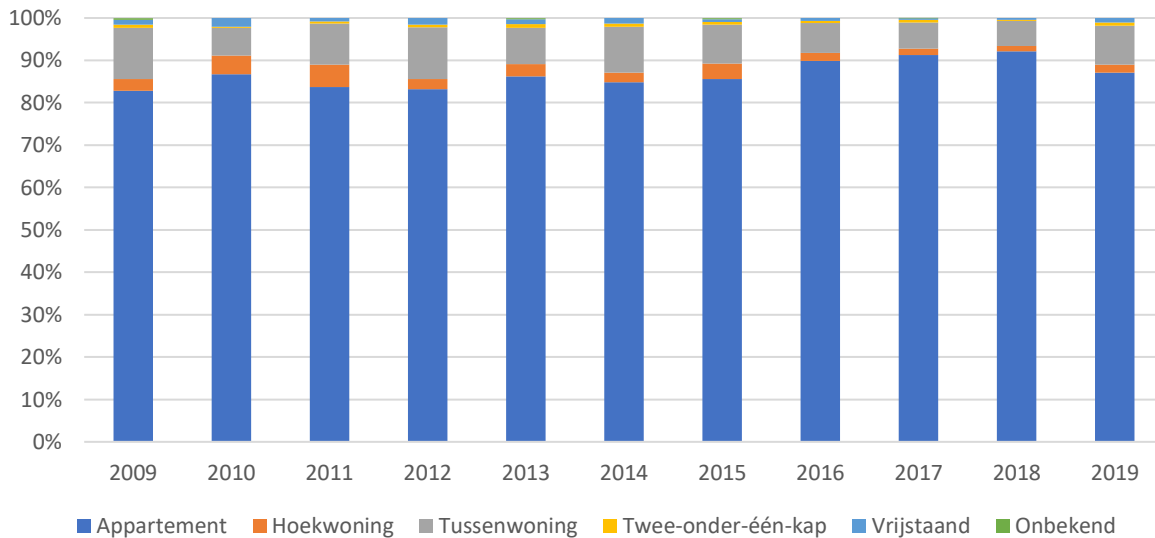


Figuur 15. Rotterdam: Aantal woningen gekocht door verhuurders van eigenaar-bewoners

De groei van de buy-to-let sector komt vooral voor rekening van de kleinere private verhuurders: met twee tot zes woningen, met zes tot tien woningen en tien tot vijftig woningen. Alle drie de groepen laten een sterke groei zien; toch is het vooral de groep kleinste private verhuurders die de meest sterke groei doormaakt. In tegenstelling tot in Utrecht en Maastricht zijn de grote private verhuurders in Rotterdam wel goed zichtbaar. De groep met vijftig tot honderd woningen heeft in de onderzoeksperiode 315 woningen gekocht van eigenaar-bewoners; voor de groep met meer dan honderd woningen zijn dit er 178.

3.3.2 Kenmerken woningen gekocht voor buy-to-let

Appartementen worden met afstand het vaakst gekocht voor buy-to-let. Het aandeel van de andere woningtypen gezamenlijk is gedurende de hele onderzoeksperiode ongeveer twaalf procent. Hierin zijn wel kleine fluctuaties te zien, met vooral de laatste jaren een afname, gevolgd door een lichte toename in 2019. Verder is gedurende de crisis een lichte toename van het aandeel hoekwoningen te zien, maar dit aandeel neemt in de jaren na de crisis weer snel af.

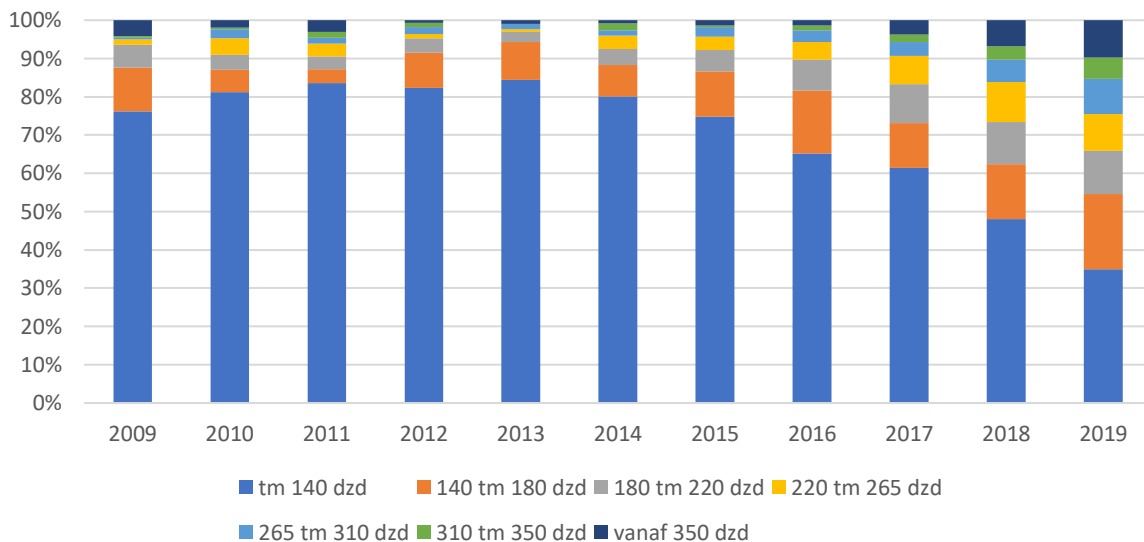


Figuur 16. Rotterdam: Woningtype woningen buy-to-let

Appartementen en grondgebonden woningen zijn vaak erg verschillend wat betreft gemiddelde koopsom³ en woonoppervlakte. Deze twee kenmerken worden dan ook voor deze twee woningtypen afzonderlijk geanalyseerd. In totaal hebben private verhuurders in de onderzoeksperiode 5.894 appartementen gekocht van eigenaar-bewoners, en 793 grondgebonden woningen.

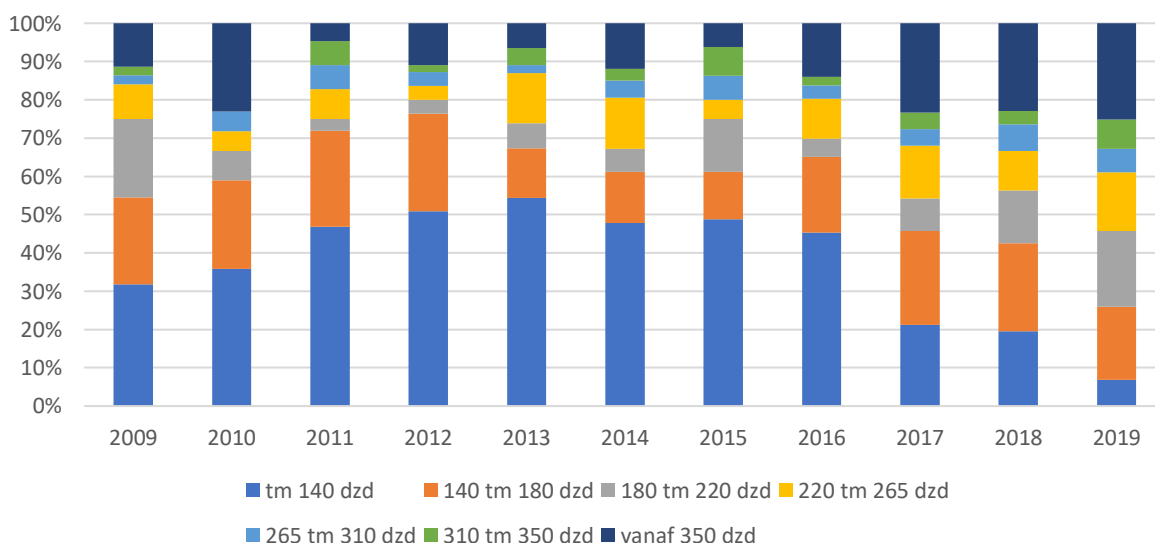
³ Er wordt gebruik gemaakt van de gemiddelde woningprijs. Dit houdt in dat bij pakketaankopen de totale koopsom gedeeld is door het aantal woningen in het pakket, om zo een benadering te krijgen van de aankoopwaarde van individuele woningen in de pakketaankoop.

Kijkend naar appartementen is er de laatste jaren een duidelijke stijging van de gemiddelde koopsom te zien. Waar tijdens de crisis nog rond de tachtig procent van de aankopen in het goedkoopste segment viel, is dat in 2019 gedaald tot iets meer dan dertig procent. Het aandeel van de duurdere categorieën is de laatste jaren toegenomen.



Figuur 17. Rotterdam: Koopsom appartementen buy-to-let

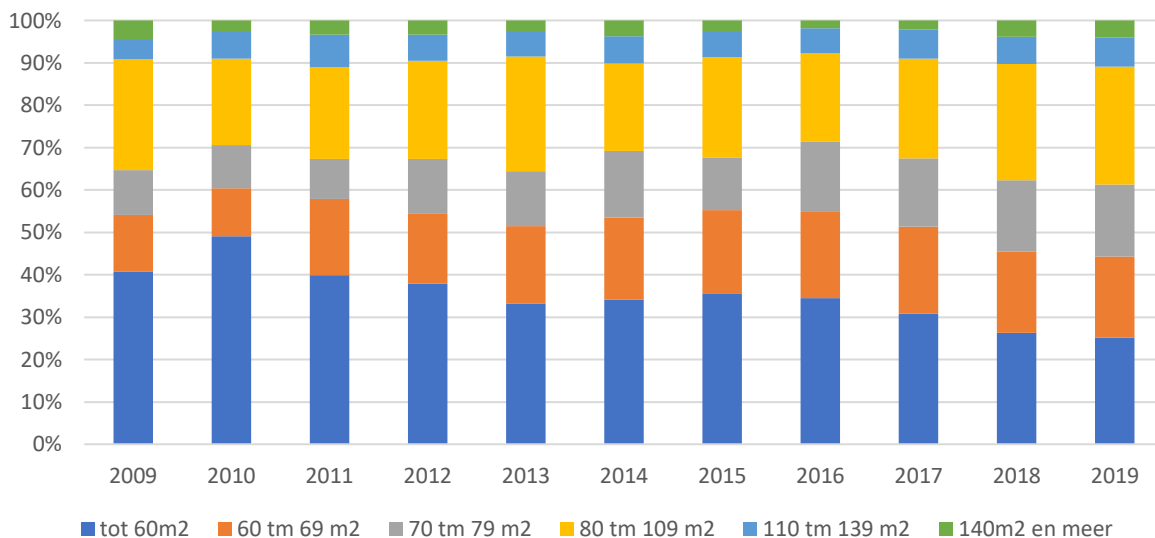
De gemiddelde koopsom van grondgebonden woningen is aanmerkelijk hoger dan die van appartementen. Toch is hier een vergelijkbaar beeld te zien; ook bij grondgebonden woningen is het aandeel duurdere woningen de afgelopen jaren sterk toegenomen. Dit wordt vooral veroorzaakt door een afname van het aandeel gekochte woningen met een koopsom tot €140.000, en een toename van het aandeel woningen met een koopsom tussen de €180.000 en €265.000. Ook het aandeel van de duurste woningen is gestegen sinds de crisis, al ligt dit de laatste drie jaren wel weer stabiel op iets meer dan twintig procent.



Figuur 18. Rotterdam: Koopsom grondgebonden woningen buy-to-let

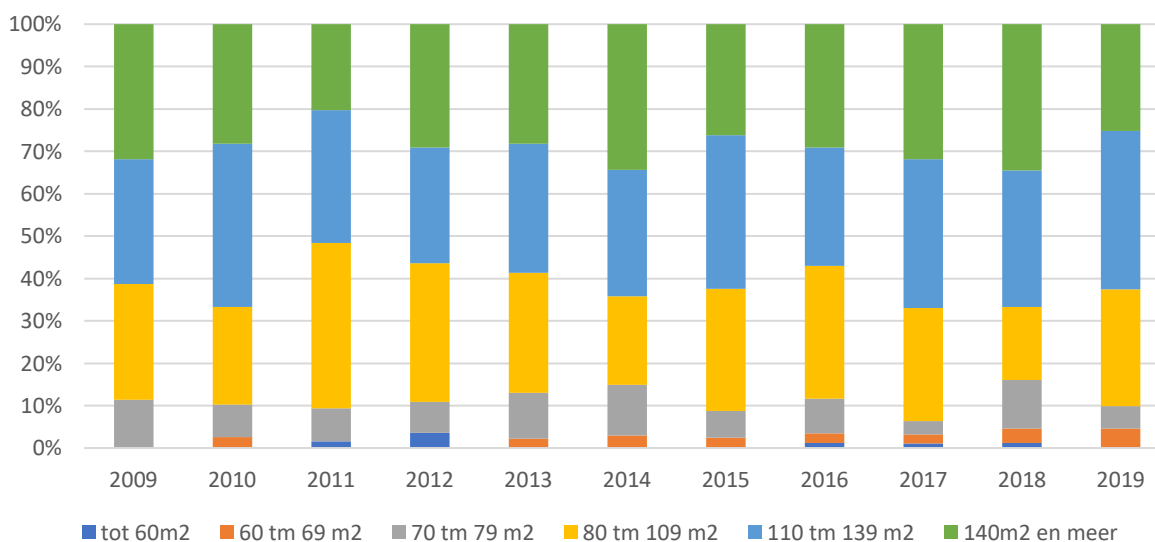
De afname in de lagere prijsklassen voor zowel appartementen als grondgebonden woningen is deels te verklaren door de algehele prijsstijging in de periode 2009-2019: dezelfde type woningen vallen hierdoor in 2019 in een andere categorie dan in 2009.

Kijkend naar de oppervlakte van appartementen die verhuurders kopen van eigenaar-bewoners wordt duidelijk dat de verhoudingen tussen de verschillende groepen vrij stabiel zijn en slechts geleidelijk veranderen. Het aandeel van de kleinste appartementen is de afgelopen tien jaar geleidelijk afgenomen van ongeveer veertig procent naar ongeveer 25 procent. Hiertegenover staat een lichte toename voor het aandeel 60 m² tot 70 m² (dertien procent naar negentien procent) en het aandeel 70 m² tot 80 m² (elf procent naar zeventien procent). Daarnaast is er een kleine toename te zien bij het aandeel appartementen groter dan 80 m², maar het blijven toch vooral kleine appartementen die door private verhuurders gekocht worden van eigenaar-bewoners.



Figuur 19. Rotterdam: Oppervlakte appartementen buy-to-let

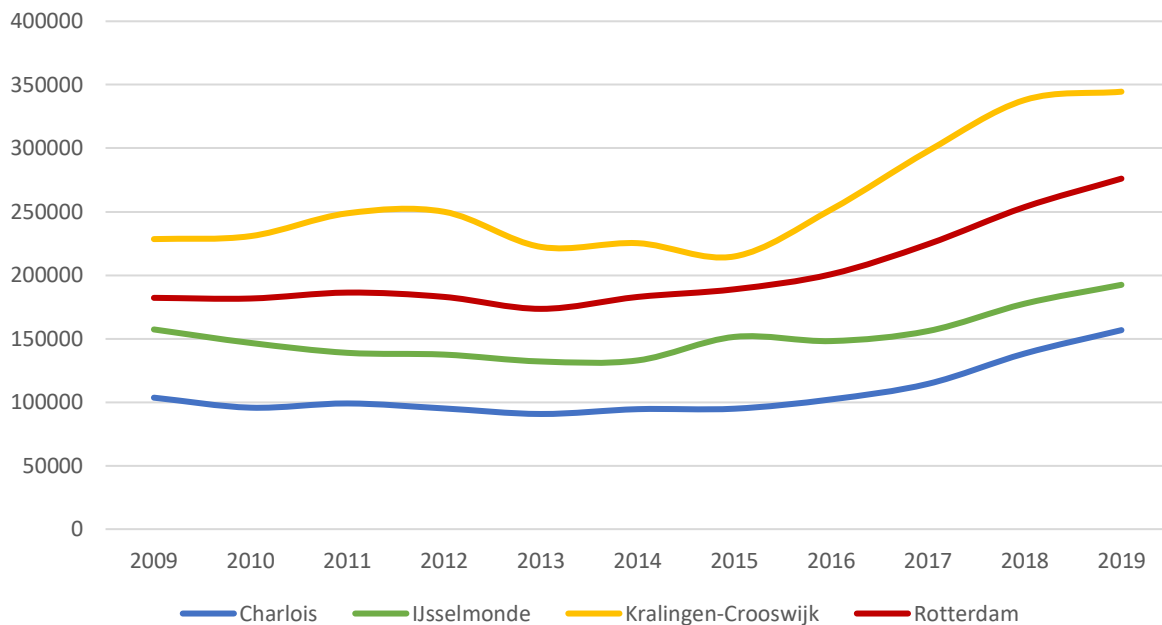
Ook bij grondgebonden woningen is de verdeling vrij stabiel en gaan veranderingen slechts geleidelijk. In 2009 waren ongeveer zestig procent van de grondgebonden woningen groter dan 110 m²; vergelijkbaar met de verdeling in 2019. Wel is er een lichte toename te zien van het aandeel kleine woningen, met een oppervlakte van minder dan 70 m². Daartegenover staat een lichte afname van het aandeel woningen met een oppervlakte tussen de 70 m² en 80 m².



Figuur 20. Rotterdam: Oppervlakte grondgebonden woningen buy-to-let

3.3.3 Prijsontwikkeling wijken met veel buy-to-let

In Rotterdam zijn de meeste woningen gekocht ten behoeve van buy-to-let in de wijken Charlois, IJsselmonde en Kralingen-Crooswijk. Wanneer de gemiddelde koopsom van alle transacties in deze wijken, dus niet alleen ten behoeve van buy-to-let, vergeleken wordt met de gemiddelde koopsom in Rotterdam wordt duidelijk dat Kralingen-Crooswijk duurder is dan gemiddeld, en Charlois en IJsselmonde juist goedkoper. Voor alle drie de wijken geldt dat de afgelopen jaren de gemiddelde koopsom gestegen is, al lijkt de prijsstijging in Kralingen-Crooswijk en Rotterdam sterker dan de stijging in Charlois en IJsselmonde.



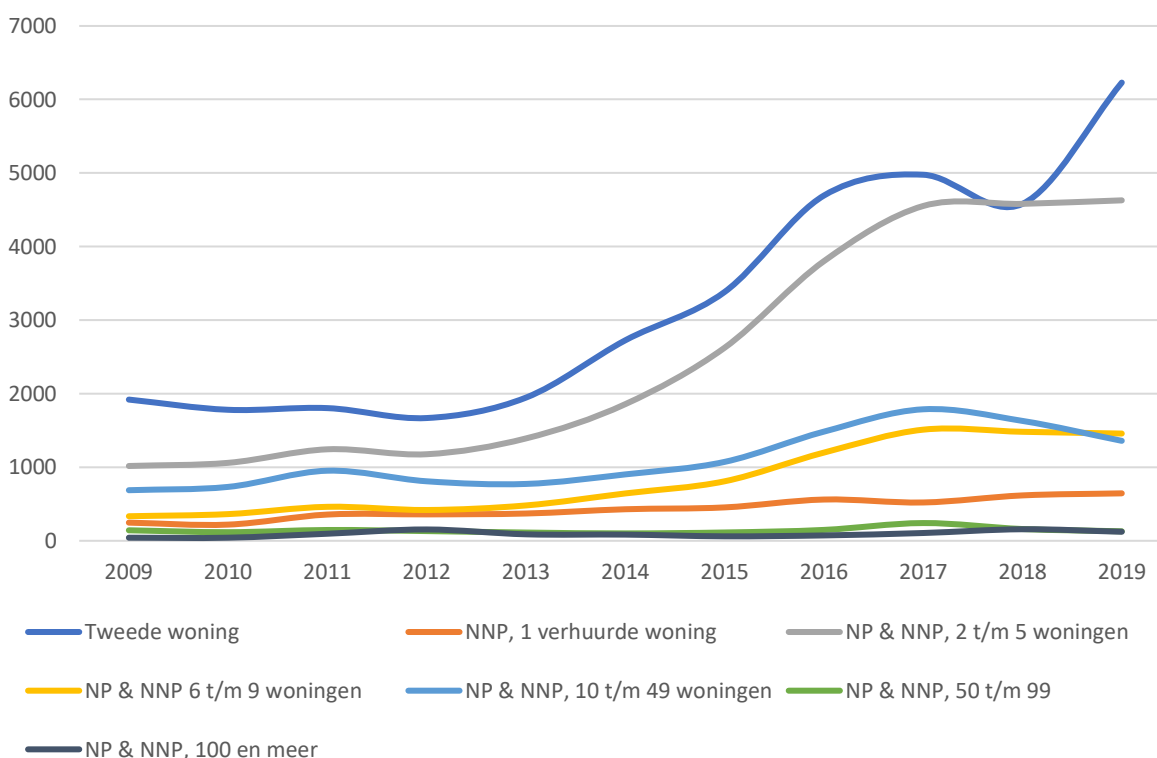
Figuur 21. Rotterdam: Gemiddelde koopsom in wijken met veel buy-to-let en in Rotterdam als geheel (in €)

3.4 G44

In de onderzoeksperiode (2009-2019) zijn in de G44 944.295 woningen verkocht, waarvan 595.855 door eigenaar-bewoners. Van deze 595.855 woningen zijn er 50.192 (8,4 procent) gekocht door private verhuurders. In de onderzoeksperiode zijn er 30.685 woningen door eigenaar-bewoners verkocht aan particulieren als tweede woning.

3.4.1 Aantallen aankoop ten behoeve van buy-to-let

Het aantal woningen dat door eigenaar-bewoners verkocht wordt aan private verhuurders is de afgelopen jaren sterk toegenomen. Waren het er in 2009 nog 2.471, is dat aantal in 2019 gegroeid naar 8.343. Ook het aantal gekochte tweede woningen is toegenomen; van 1.920 in 2009 naar 6.230 in 2019.

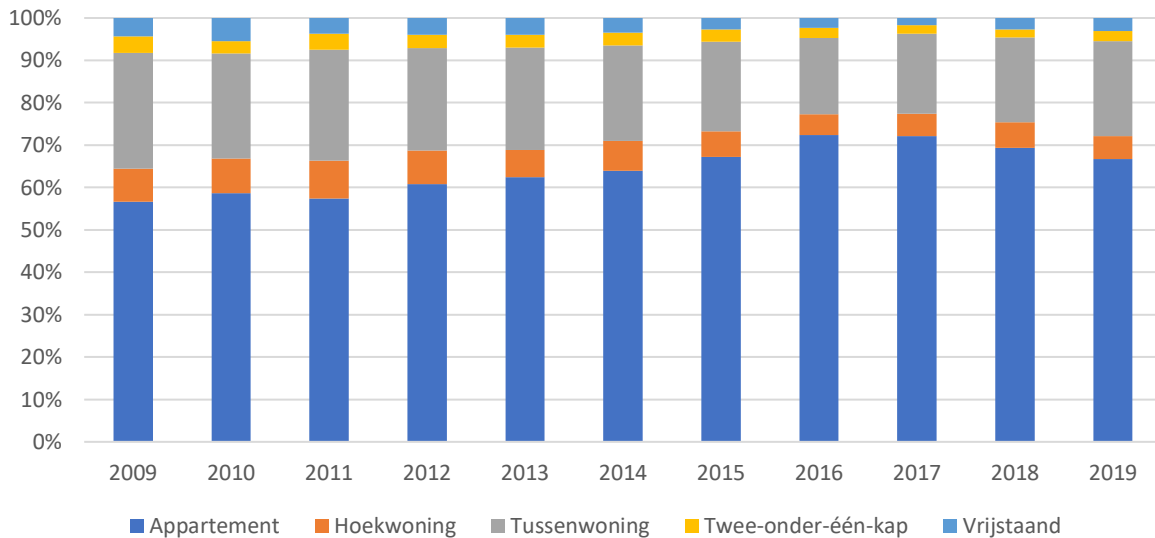


Figuur 22. G44: Aantal woningen gekocht door verhuurders van eigenaar-bewoners

De buy-to-let woningen blijken vooral gekocht te worden door de kleinere private verhuurders: met twee tot zes woningen, met zes tot tien woningen en tien tot vijftig woningen. Hoewel alle drie de groepen een redelijke groei hebben doorgemaakt, is het vooral de groep kleinste private verhuurders die sterk toeneemt. De groep met vijftig tot honderd woningen heeft in de onderzoeksperiode 1.543 woningen gekocht van eigenaar-bewoners; voor de groep met meer dan honderd woningen zijn dit er 1.026. Dit bevestigt het beeld dat ook in Maastricht, Utrecht en tot op zekere hoogte ook in Rotterdam te zien was: private verhuurders met grote portefeuilles kopen slechts in beperkte mate van eigenaar-bewoners.

3.4.2 Kenmerken woningen gekocht voor buy-to-let

Appartementen worden met afstand het vaakst gekocht voor buy-to-let; het aandeel appartementen laat de afgelopen jaren ook een lichte groei zien. Daarnaast is het aandeel tussenwoningen ook relatief groot, al neemt dat aandeel de laatste jaren wel af. De verkoop van twee-onder-één-kap woningen en vrijstaande woningen door eigenaar-bewoners aan particulieren verhuurders is minimaal en gedurende de onderzoeksperiode afgenomen.

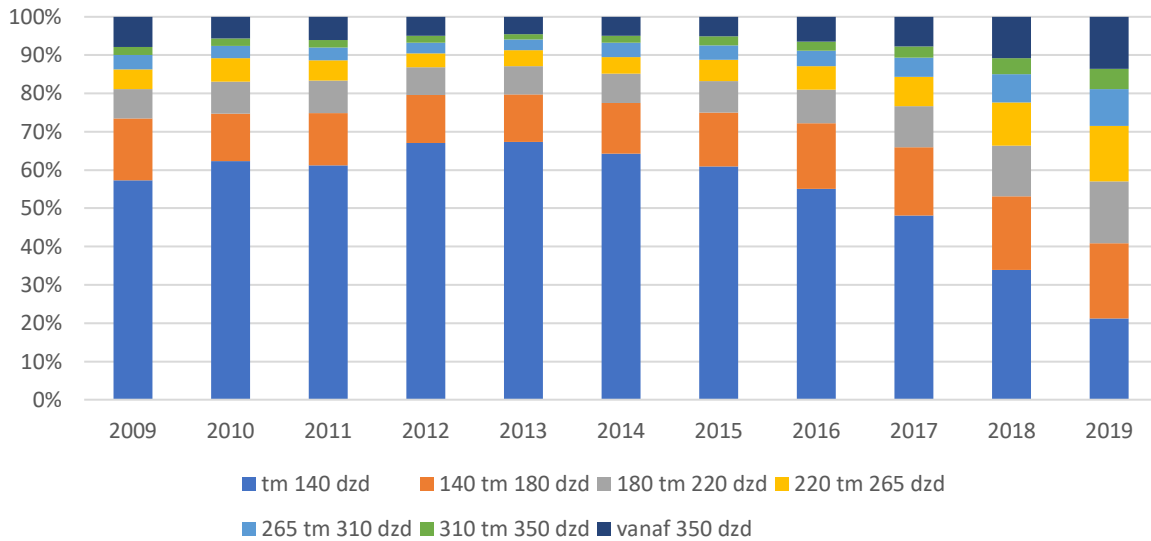


Figuur 23. G44: Woningtype woningen buy-to-let

Appartementen en grondgebonden woningen zijn vaak erg verschillend wat betreft gemiddelde koopsom⁴ en woonoppervlakte. Deze twee kenmerken worden dan ook voor deze twee woningtypen afzonderlijk geanalyseerd. In totaal hebben private verhuurders in de onderzoeksperiode 37.690 appartementen gekocht van eigenaar-bewoners, en 18.868 grondgebonden woningen.

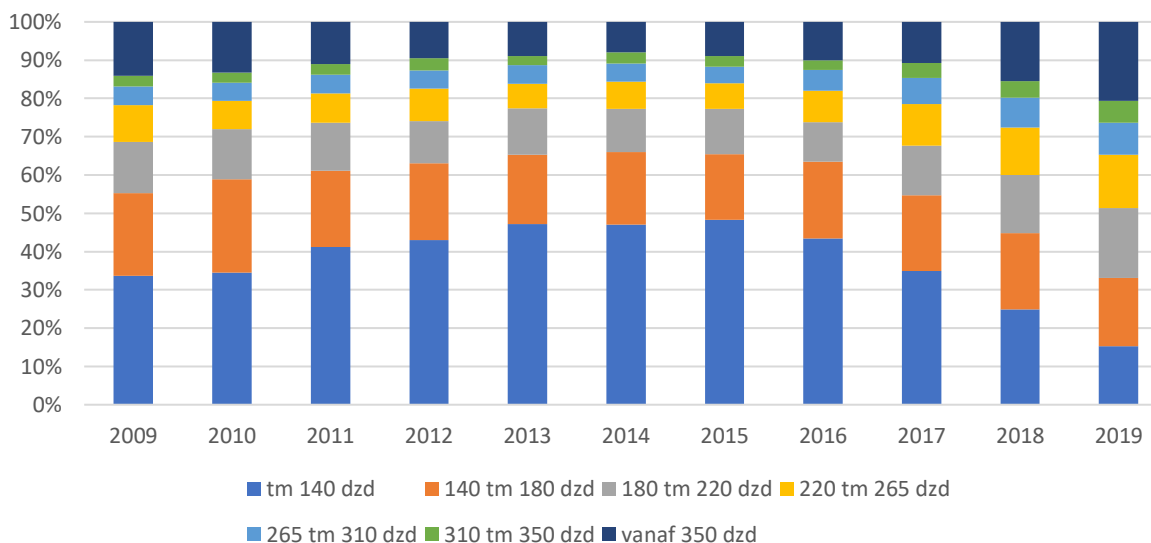
⁴ Er wordt gebruik gemaakt van de gemiddelde woningprijs. Dit houdt in dat bij pakketaankopen de totale koopsom gedeeld is door het aantal woningen in het pakket, om zo een benadering te krijgen van de aankoopwaarde van individuele woningen in de pakketaankoop.

Kijkend naar appartementen is er de laatste jaren een duidelijke stijging van de gemiddelde koopsom te zien. Waar tijdens de crisis nog rond de zestig procent van de aankopen in het goedkoopste segment viel, is dat in 2019 gedaald tot ongeveer twintig procent. Over het algemeen is het aandeel van de duurdere segmenten in de laatste jaren toegenomen, wat ten koste is gegaan van het aandeel in het goedkoopste segment.



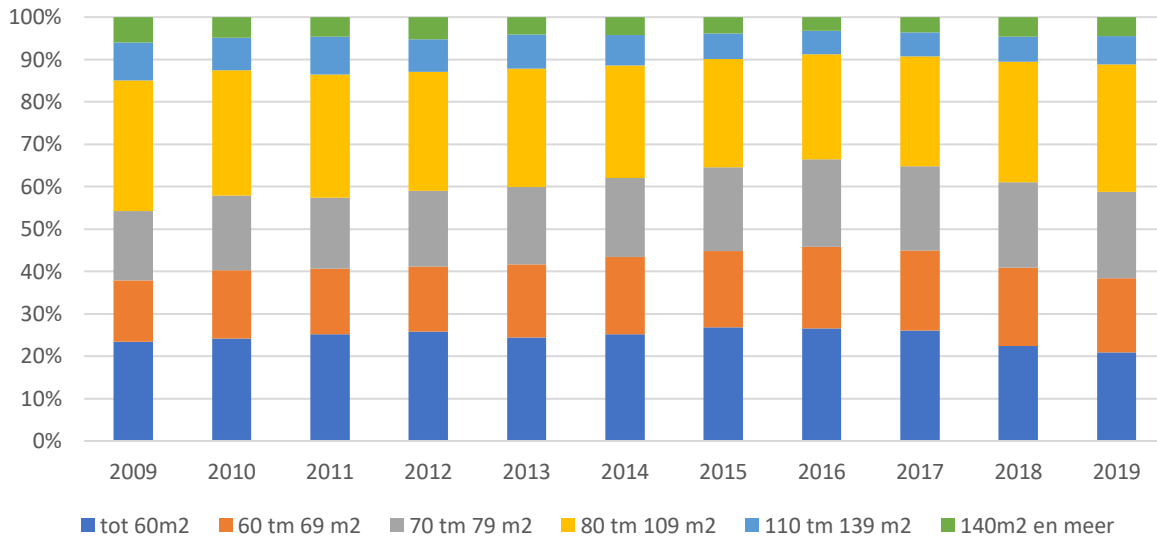
Figuur 24. G44: Koopsom appartementen buy-to-let

De gemiddelde koopsom van grondgebonden woningen is aanmerkelijk hoger dan die van appartementen. Toch is hier een vergelijkbaar beeld te zien; ook bij grondgebonden woningen is het aandeel duurdere woningen de afgelopen jaren sterk toegenomen. Dit wordt voornamelijk veroorzaakt door een afname van het aandeel gekochte woningen met een koopsom tot €140.000, en een toename van het aandeel woningen met een koopsom tussen de €180.000 en €265.000 en boven €350.000.



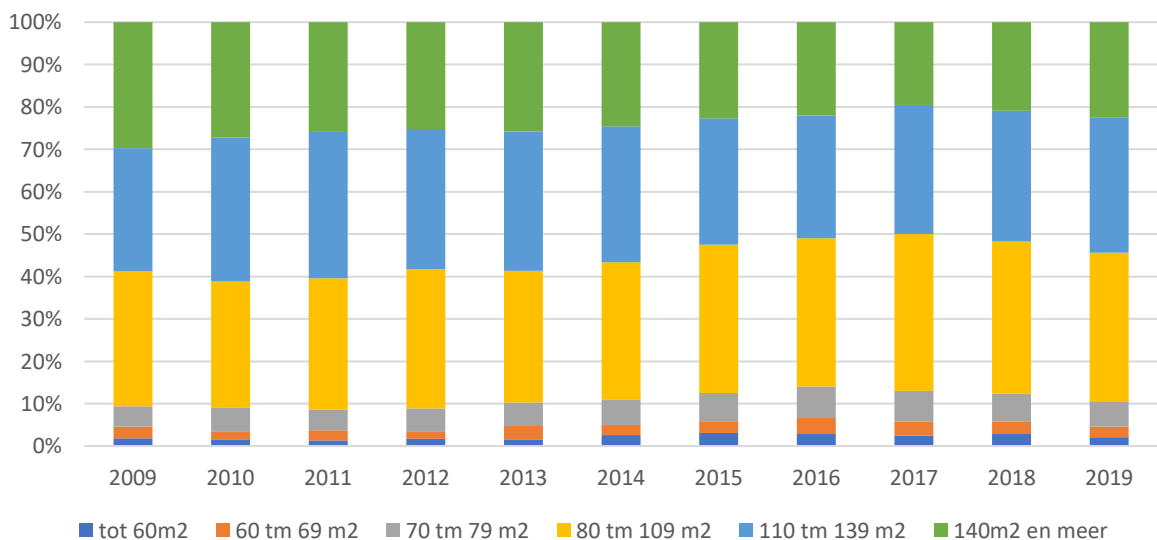
Figuur 25. G44: Koopsom grondgebonden woningen buy-to-let

Kijkend naar de oppervlakte van appartementen die verhuurders kopen van eigenaar-bewoners wordt duidelijk dat de verhoudingen tussen de verschillende groepen vrij stabiel zijn en slechts geleidelijk veranderen. Over de onderzoeksperiode hebben enkel kleine veranderingen plaatsgevonden. Het aandeel appartementen 70 m² tot 79 m² is geleidelijk toegenomen van ongeveer vijftien procent in 2009 naar ongeveer twintig procent in 2019. Hiertegenover staat een lichte afname in andere categorieën, zoals de appartementen van meer dan 110 m².



Figuur 26. G44: Oppervlakte appartementen buy-to-let

Ook bij grondgebonden woningen is de verdeling vrij stabiel en gaan veranderingen slechts geleidelijk. In 2009 waren ongeveer zestig procent van de grondgebonden woningen groter dan 110 m²; in 2019 is dit slechts met enkele procenten gedaald. Verder is het aandeel kleine woningen, met een oppervlakte van minder dan 70 m², stabiel gebleven rond de tien procent. De categorie grondgebonden woningen van meer dan 140 m² heeft een grotere verandering doorgemaakt; het aandeel is afgenomen van ongeveer dertig procent in 2009 naar iets meer dan twintig procent in 2019.



Figuur 27. G44: Oppervlakte grondgebonden woningen buy-to-let

3.5 Vergelijking

Wanneer er een vergelijking wordt gemaakt tussen Maastricht, Utrecht, Rotterdam en de G44, zijn er enkele opvallende verschillen. In Maastricht, Utrecht en de G44 zijn voornamelijk kleine private verhuurders actief, met twee tot zes woningen in bezit. In Rotterdam zien we zowel kleine private verhuurders als wat grotere private verhuurders; de groep verhuurders met zes tot tien en tien tot vijftig woningen is hier aanzienlijk groter dan in de overige steden.

Verder onderscheidt Rotterdam zich ook van de andere steden wanneer gekeken wordt naar de kenmerken van de gekochte buy-to-let woningen. In Rotterdam zijn dit voornamelijk appartementen, waar in Maastricht en de G44 in vergelijking met Rotterdam relatief meer tussenwoningen, hoekwoningen, twee-onder-één-kap woningen en vrijstaande woningen worden verkocht door eigenaar-bewoners aan private verhuurders. Dit resulteert dan ook in verschillen tussen steden in de verhouding aantal appartementen ten opzichte van grondgebonden woningen. Waar in Rotterdam deze verhouding erg ongelijk is (5.894 appartementen, 793 grondgebonden woningen), laat Maastricht een veel gelijk beeld zien (469 appartementen, 319 grondgebonden woningen). Wel is in alle steden duidelijk te zien dat appartementen het grootste aandeel van het buy-to-let segment vormen.

Kijkend naar de koopsom van de verkochte woningen is te zien dat in 2019 in Utrecht vrijwel geen appartementen in het goedkoopste segment verkocht zijn. In tegenstelling tot Utrecht vinden in Rotterdam juist een groot deel van de buy-to-let verkopen van appartementen plaats in dit goedkoopste segment. De gemiddelde koopsom ligt in Rotterdam ook lager.

Ten slotte is er ook een verschil te zien in de oppervlaktes van verkochte buy-to-let appartementen. Utrecht kenmerkt zich in 2019 met een groot aandeel kleine appartementen, waar in Maastricht dit aandeel veel kleiner is. Deze twee steden laten ook een groot verschil zien in verkopen in het grootste oppervlakte segment. In Maastricht valt ongeveer vijftien procent in het grootste segment, terwijl in Utrecht slechts enkele procenten van het totaal aantal buy-to-let appartementen in dit segment vallen.

4. Ontwikkeling kopers en verkopers

Zoals besproken in het vorige hoofdstuk spreken we van buy-to-let wanneer een woning van een koopwoning verandert in een huurwoning. Dit gebeurt wanneer een private verhuurder een woning koopt van een eigenaar-bewoner. Private verhuurders kopen echter niet alleen woningen van eigenaar-bewoners. Wij onderscheiden op de koopwoningmarkt vier transactiestromen:

1. Van koop naar huur: koopwoningen worden gekocht voor de verhuur, oftewel buy-to-let.
2. Van huur naar huur: transactie tussen verhuurders.
3. Van huur naar koop: uitponden door verhuurder.
4. Van koop naar koop: transactie tussen eigenaar-bewoners.

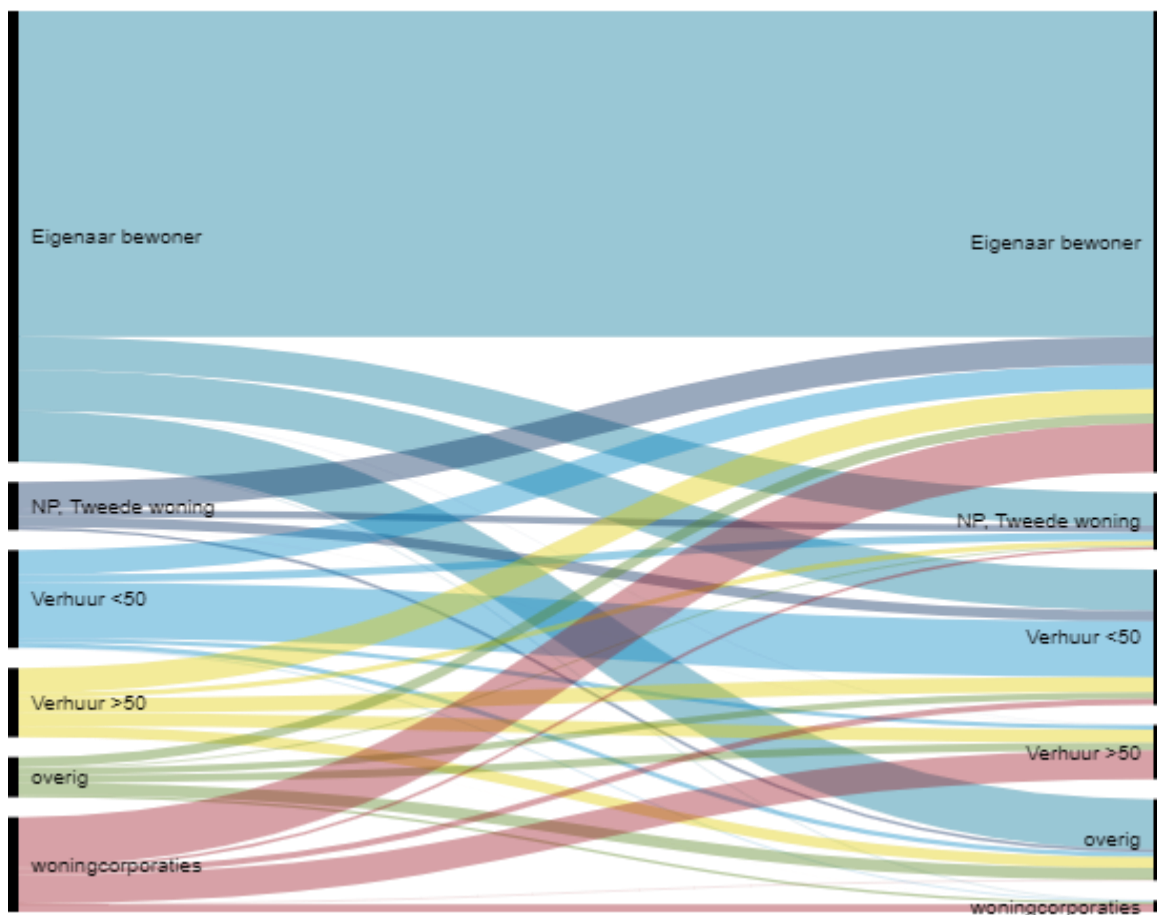
De eerste stroom is uitgebreid besproken in hoofdstuk 3. In dit hoofdstuk gaan we verder in op de andere drie transactiestromen en specifiek op deel B van de onderzoeksvragen:

1. Hoe is de ontwikkeling van het type kopers die als private verhuurder zijn aan te merken?
2. Hoe verhouden de ontwikkelingen zich tot de andere typen kopers?
3. Is het aandeel koopstarters in wijken met veel buy-to-let lager dan in andere wijken?
4. Hoe is de ontwikkeling van het type verkopers, zijn er verschuivingen tussen groepen zoals eigenaar-bewoners, kleine en grote private verhuurders, woningcorporaties?

4.1 Maastricht

4.1.1 Ontwikkeling kopers

Zoals aangegeven worden naast de koop naar huur stroom (ook wel buy-to-let) drie andere stromen onderscheiden: huur naar huur, huur naar koop en koop naar koop. Figuur 28 geeft de stromen tussen verschillende typen verkopers en kopers weer in de gehele onderzoeksperiode. Van alle woningen verkocht door eigenaar-bewoners in Maastricht tussen 2009 en 2019 ging het grootste deel naar andere eigenaar-bewoners. Met andere woorden: voor een groot deel van de woningen veranderde het type eigenaar door transactie niet. Echter, eigenaar-bewoners verkochten ook een aanzienlijk deel aan kleine private verhuurders. Dit aandeel buy-to-let door kleine private verhuurders is groter in de tweede helft van de onderzoeksperiode (2014-2019) dan in de eerste helft. Voor en tijdens de crisis lag dit aandeel op zeven procent en na de crisis op tien procent. In het afgelopen decennium verkochten kleine private verhuurders minder woningen dan dat zij kochten.



Figuur 28. Stromen woningtransacties Maastricht met links verkopers en rechts kopers

In de crisisperiode 2009-2013 zijn er in Maastricht 5.775 woningen verkocht. In de periode 2014-2019 lag dat aantal met 11.113 een stuk hoger. Tabel 2 laat de aantallen per type koper voor beide tijdsperiodes zien, en het aandeel binnen het totaal van die periode. Hoewel de aantallen voor bijna alle groepen toenemen, blijkt dat vooral de aandelen van de kleinste en grootste verhuurders toenemen. De aandelen van starters en doorstromers namen juist af.

Tabel 2 - Aantallen en aandelen kopers

Type koper	2009-2013	Aandeel 2009-2013	2014-2019	Aandeel 2014-2019
Eigenaar-bewoner/doorstromer	1636	28%	3003	27%
Eigenaar-bewoner/koopstarter	1642	28%	2565	23%
Tweede woning	330	6%	766	7%
NNP, 1 verhuurde woning	48	1%	118	1%
NP & NNP, 2 t/m 5 woningen	276	5%	810	7%
NP & NNP, 6 t/m 9 woningen	174	3%	350	3%
NP & NNP, 10 t/m 49 woningen	286	5%	527	5%
NP & NNP, 50 t/m 99	6	0%	48	0%
NP & NNP, 100 en meer	176	3%	810	7%
woningcorporaties	112	2%	108	1%
overig	448	8%	1110	10%
onbekend	641	11%	898	8%
	5775	100%	11113	100%

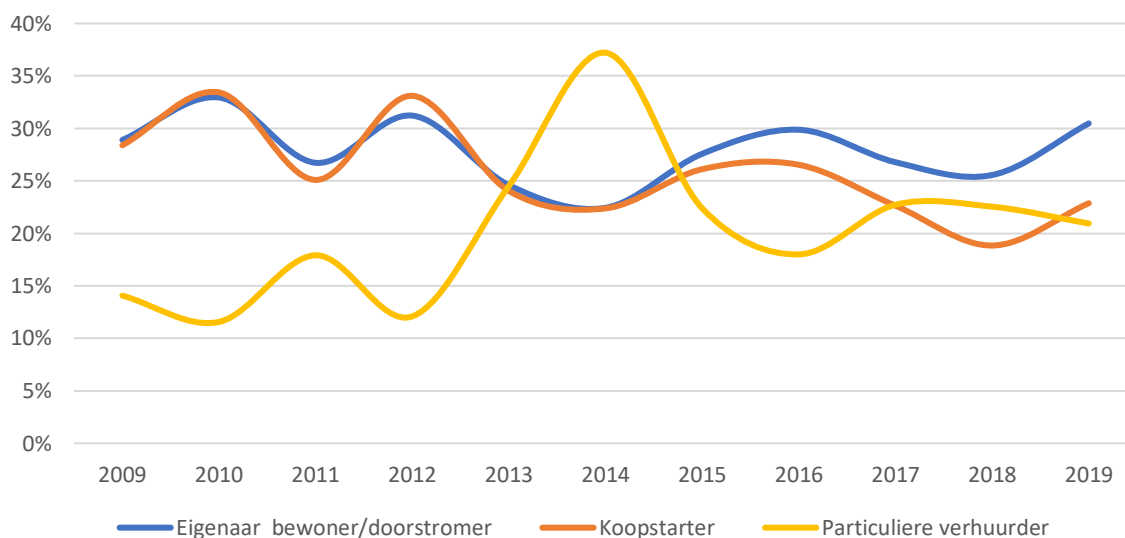
Tabel 3 laat per tijdsperiode zien welk deel van de verkopen naar welke groep kopers gaat. Door de perioden met elkaar te vergelijken is te zien hoe deze verhoudingen veranderen. Zo kochten grote verhuurders de afgelopen vijf jaar veel woningen van woningcorporaties, die in de periode daarvoor juist veel aan eigenaar-bewoners verkochten. Kleine verhuurders kopen de laatste jaren juist vaker van tweede woning bezitters, die in de periode daarvoor aan eigenaar-bewoners verkochten. Eigenaar-bewoners zijn daarentegen meer gaan kopen van grote verhuurders, ten koste van de grote verhuurders.

Tabel 3. Aankopen per verkoper naar percentage verkocht aan type koper

Koper		Eigenaar-bewoner	Tweede woning	Verhuur <50	Verhuur >50	Woco's	Overig
Eigenaar - bewoner	2009-2013	77%	6%	7%	0%	0%	10%
	2014-2019	70%	8%	10%	0%	0%	12%
Tweede woning	2009-2013	66%	15%	15%	0%	0%	4%
	2014-2019	53%	14%	25%	0%	0%	7%
Verhuur <50	2009-2013	27%	9%	57%	2%	3%	4%
	2014-2019	24%	8%	57%	6%	0%	5%
Verhuur >50	2009-2013	30%	4%	22%	24%	0%	19%
	2014-2019	39%	9%	21%	16%	0%	14%
Woco's	2009-2013	74%	2%	4%	10%	9%	1%
	2014-2019	42%	3%	7%	40%	8%	0%
Overig	2009-2013	36%	4%	29%	1%	21%	8%
	2014-2019	20%	3%	12%	27%	0%	38%

4.1.2 Ontwikkeling starters in wijken met veel buy-to-let

Als we kijken naar de ontwikkelingen van de aandelen aankopen van starters, doorstromers en private verhuurders binnen het totaal aantal transacties per jaar dan blijkt dat de aandelen elkaar spiegelen; een stijging van het aandeel starters/doorstromers betekent een daling van het aandeel private verhuurders (figuur 29). Overige eigenaren lijken dus weinig invloed te hebben op deze drie groepen. Tot 2015 zijn de aandelen van starters en doorstromers vrij gelijk, maar sinds 2015 daalt het aandeel starters harder dan het aandeel doorstromers. Over de gehele onderzoeksperiode neemt het aandeel aankopen door starters en doorstromers af, terwijl het aandeel van private verhuurders toeneemt.



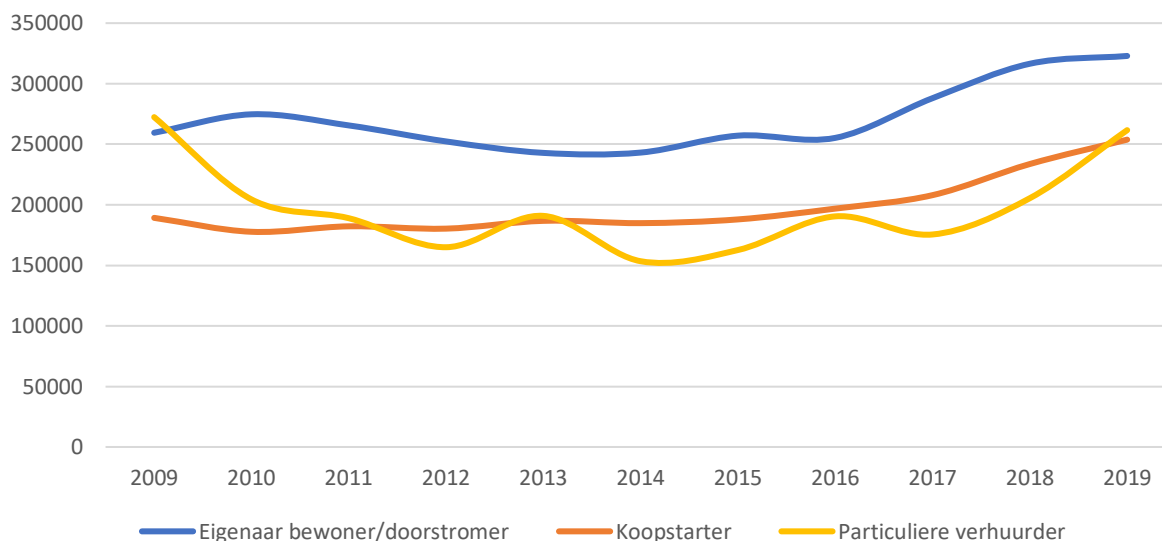
Figuur 29. Maastricht: Aandeel starters, doorstromers en private verhuurders binnen alle transacties

Zoals in Tabel 4 te zien is varieert het aantal en aandeel koopstarters per wijk. Hoewel het aantal starters in alle wijken de laatste jaren toegenomen is, is hun aandeel voor alle wijken (met uitzondering van Oost) afgenomen. Starters kopen absoluut de meeste woningen in West, Oost, Zuidoost en het Centrum. Dit zijn de wijken waar ook private verhuurders vooral actief zijn. Relatief gezien kopen starters veel in wijken waar weinig private verhuur te vinden is, zoals Noordwest en Noordoost. Toch zijn ook qua aandeel starters de wijken West, Oost en Zuidoost belangrijk. Starters lijken private verhuurders dus zeker tegen te komen. De grootste afname van het aandeel starters is te vinden in de wijken Noordoost en Zuidoost, waarvan de laatste ook bij private verhuurders populair is.

Tabel 4. Aantal transacties in Maastricht, met aandeel starters en aandeel private verhuur.

	2009-2013			2014-2019		
	Transacties	Aandeel starters	Aandeel private verhuur	Transacties	Aandeel starters	Aandeel private verhuur
Centrum	1217	12%	32%	2424	11%	32%
Zuidwest	459	24%	12%	1312	16%	27%
West	1491	37%	15%	2808	30%	22%
Noordwest	55	44%	7%	134	34%	13%
Oost	1525	28%	14%	2242	29%	22%
Noordoost	99	44%	8%	250	33%	14%
Zuidoost	929	38%	8%	1827	26%	19%
Maastricht	5775	28%	17%	10997	23%	24%

Onderstaand figuur laat de gemiddelde koopsom voor doorstromers, koopstarters en private verhuurders zien. Koopstarters en doorstromers kopen qua woningprijzen duidelijk in verschillende segmenten. Tussen koopstarters en private verhuurders zijn de verschillen minder groot; hoewel de gemiddelde koopsom die private verhuurders betalen varieert, ligt deze over het algemeen net onder de prijs die koopstarters betalen. In 2019 liggen de gemiddelde prijzen die beide groepen betalen weer erg dicht bij elkaar. Het is echter niet te zeggen of dit zich door gaat zetten.



Figuur 30. Maastricht: Gemiddelde koopsom (in euro's) voor starters, doorstromers en private verhuurders

4.1.3 Ontwikkeling verkopers

In Tabel 5 zijn de aantallen en aandelen van de verschillende typen verkopers te zien per tijdsperiode. Het aantal transacties is toegenomen ten opzichte van de eerste vijf jaar. De aandelen van elke groep binnen het totaal aantal transacties in een tijdsperiode is echter grotendeels gelijk gebleven. Er is een lichte daling te zien bij private verhuurders met zes tot tien woningen, en een lichte stijging bij woningcorporaties en private verhuurders met tien tot vijftig woningen.

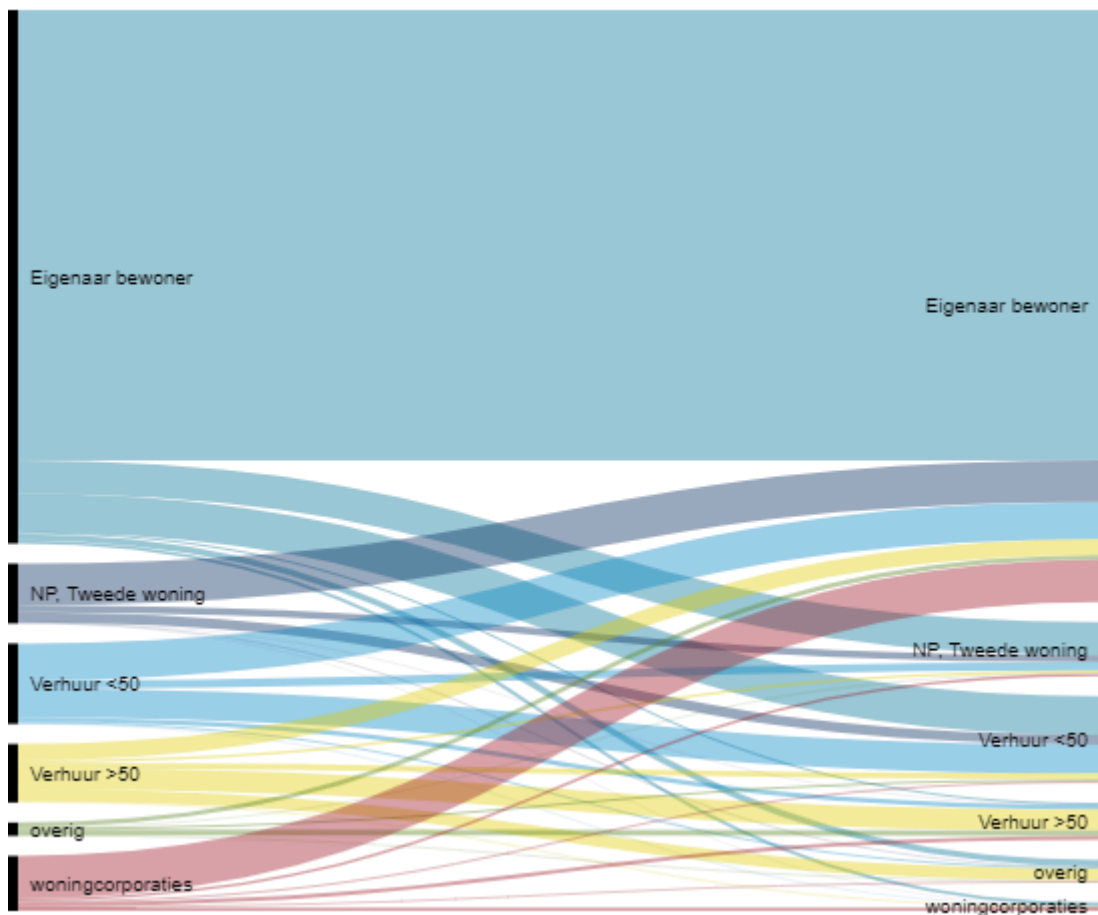
Tabel 5. Aantallen en aandelen verkopers

Type verkoper	2009-2013	Aandeel 2009-2013	2014-2019	Aandeel 2014-2019
Eigenaar-bewoner	2969	51%	5675	51%
Tweede woning	322	6%	601	5%
NNP, 1 verhuurde woning	39	1%	78	1%
NP & NNP, 2 t/m 5 woningen	264	5%	528	5%
NP & NNP, 6 t/m 9 woningen	158	3%	252	2%
NP & NNP, 10 t/m 49 woningen	131	2%	425	4%
NP & NNP, 50 t/m 99	31	1%	117	1%
NP & NNP, 100 en meer	430	7%	745	7%
woningcorporaties	566	10%	1251	11%
overig	224	4%	543	5%
onbekend	641	11%	898	8%
Eindtotaal	5775	100%	11113	100%

4.2 Utrecht

4.2.1 Ontwikkeling kopers

Zoals aangegeven worden naast de koop naar huur stroom (ook wel buy-to-let) drie andere stromen onderscheiden: huur naar huur, huur naar koop en koop naar koop. Figuur 31 geeft de stromen tussen verschillende kopers weer in de gehele onderzoeksperiode. Van alle woningen verkocht door eigenaar-bewoners in Utrecht tussen 2009 en 2019 ging het grootste deel naar andere eigenaar-bewoners. Echter, ook een aanzienlijk deel werd gekocht door kleine private verhuurders. Dit aandeel buy-to-let door kleine private verhuurders is groter in het tweede deel van de onderzoeksperiode (2014-2019) dan in het eerste deel (de crisisperiode 2009-2013). Voor en tijdens de crisis lag dit aandeel op vijf procent en na de crisis op acht procent.



Figuur 31. Stromen woningtransacties Utrecht met links verkopers en rechts kopers

In de crisisperiode 2009-2013 zijn er in Utrecht 17.217 woningen gekocht. Vanaf het herstel van de woningmarkt na 2014 tot en met 2019 lag dat aantal met 34.838 een stuk hoger. Tabel 6 laat de aantallen van elk type koper voor de tijdsperiodes zien, en het aandeel binnen het totaal van die periode. Hoewel de aantallen voor alle groepen toenemen, blijkt dat het de aandelen van doorstromers, tweede woningen en de kleinste en grootste verhuurders zijn die toenemen. Het aandeel starters neemt juist af.

Tabel 6. Aantallen en aandelen kopers

Type koper	2009-2013	Aandeel 2009-2013	2014-2019	Aandeel 2014-2019
Eigenaar-bewoner/doorstromer	5402	31%	11044	32%
Eigenaar-bewoner/koopstarter	7929	46%	12716	37%
Tweede woning	938	5%	2450	7%
NNP, 1 verhuurde woning	139	1%	232	1%
NP & NNP, 2 t/m 5 woningen	622	4%	2027	6%
NP & NNP, 6 t/m 9 woningen	240	1%	705	2%
NP & NNP, 10 t/m 49 woningen	502	3%	963	3%
NP & NNP, 50 t/m 99	219	1%	419	1%
NP & NNP, 100 en meer	395	2%	1293	4%
woningcorporaties	152	1%	372	1%
overig	306	2%	1111	3%
onbekend	373	2%	1506	4%
Eindtotaal	17217	100%	34838	100%

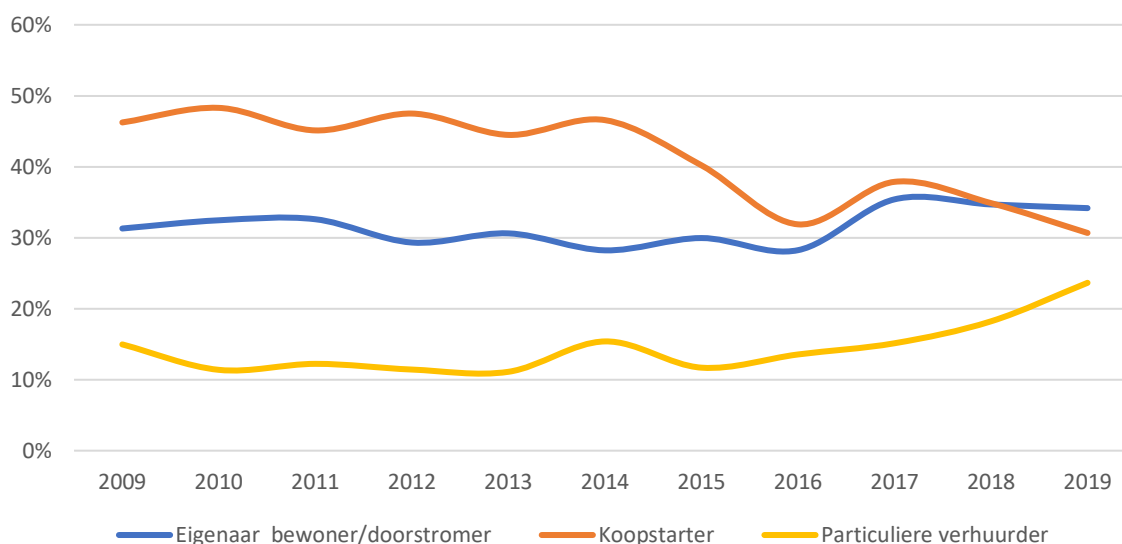
Tabel 7 geeft voor beide perioden de verdeling naar type koper per verkoper. Door de perioden met elkaar te vergelijken is te zien hoe deze verhoudingen veranderen. Zo zijn eigenaar-bewoners minder gaan kopen van alle groepen verkopers, afgezien van de woningcorporaties. De grootste afname, van 52 procent naar 16 procent, is te zien bij eigenaar-bewoners die kopen van grote verhuurders. Het deel dat eigenaar-bewoners minder kopen, wordt juist meer gekocht door andere grote verhuurders, waar een stijging van 15 procent naar 46 procent te zien is. Ook kopen kleine verhuurders de laatste jaren meer van andere kleine verhuurders, ten koste van eigenaar-bewoners.

Tabel 7. Aankopen per verkoper naar percentage verkocht aan type koper

Verkoper	Koper	Eigenaar-bewoner	Tweede woning	Verhuur <50	Verhuur >50	Woco's	Overig
Eigenaar-bewoner	2009-2013	88%	5%	5%	1%	1%	1%
	2014-2019	83%	7%	8%	0%	1%	1%
Tweede woning	2009-2013	76%	11%	11%	0%	0%	1%
	2014-2019	67%	12%	19%	1%	0%	1%
Verhuur <50	2009-2013	56%	9%	29%	4%	1%	1%
	2014-2019	39%	11%	41%	7%	0%	3%
Verhuur >50	2009-2013	52%	6%	17%	15%	4%	7%
	2014-2019	16%	4%	6%	46%	1%	27%
Woco's	2009-2013	75%	4%	1%	14%	0%	5%
	2014-2019	78%	5%	3%	3%	9%	0%
Overig	2009-2013	43%	3%	16%	35%	0%	3%
	2014-2019	27%	5%	15%	46%	0%	7%

4.2.2 Ontwikkeling starters in wijken met veel buy-to-let

Onderstaand figuur laat het aandeel aankopen van starters, doorstromers en private verhuurders binnen het totaal aantal transacties per jaar zien. Aan het begin van de onderzoeksperiode, tijdens de financiële crisis, bleven de verschillende aandelen redelijk stabiel. Sinds het einde van de crisis is echter een duidelijke afname te zien van het aandeel koopstarters; van 46 procent in 2013 naar 31 procent in 2019. Het aandeel doorstromers is de laatste jaren juist licht gegroeid. Het aandeel private verhuurders is sinds de crisis toegenomen; van elf procent in 2013 naar 24 procent in 2019.



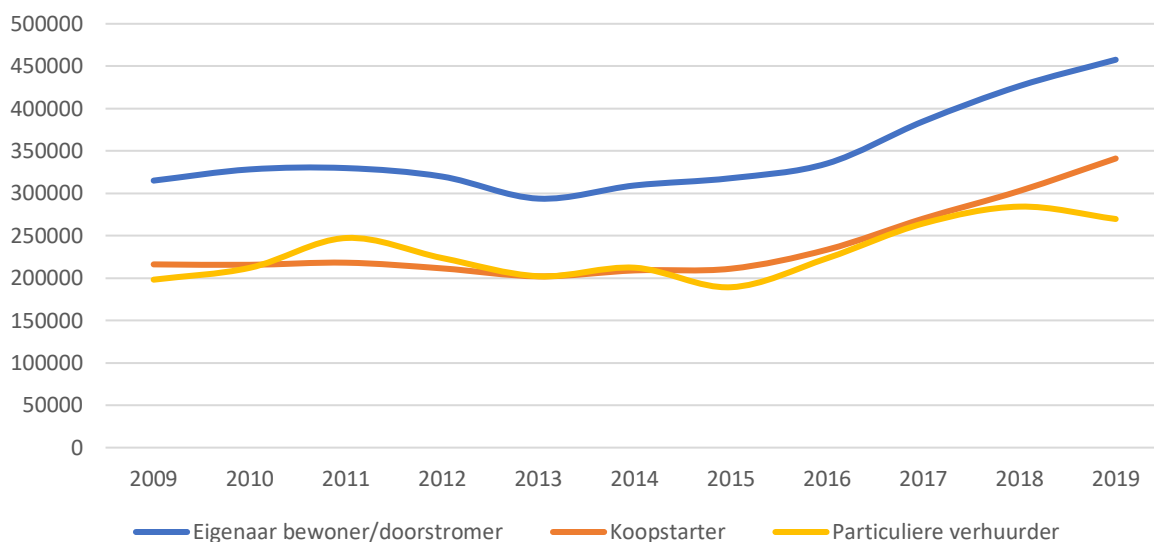
Figuur 32. Utrecht: Aandeel starters, doorstromers en private verhuurders binnen alle transacties

Zoals in onderstaande tabel te zien is, varieert het aantal en aandeel starters per wijk. Hoewel het aantal starters in alle wijken de laatste jaren toeneemt, is hun aandeel voor alle wijken afgenomen. Er wordt door starters in absolute aantallen het meest gekocht in Noordwest, Zuidwest, West en Noordoost. Het aandeel aankopen door starters is in beide perioden het hoogst in Zuid, West en Noordwest. Private verhuurders kopen juist veel in de Binnenstad, Oost en Zuidwest, waarvan in de laatste het aandeel starters ook het meest afgenomen is.

Tabel 8. Aantal transacties in Utrecht, met aandeel starters en aandeel private verhuur.

	2009-2013			2014-2019		
	Transacties	Aandeel starters	Aandeel private verhuur	Transacties	Aandeel starters	Aandeel private verhuur
West	1869	52%	10%	3120	47%	14%
Noordwest	2393	59%	12%	5977	46%	14%
Overvecht	1028	49%	22%	2277	34%	14%
Noordoost	2494	40%	11%	4340	32%	16%
Oost	1800	36%	15%	2955	31%	16%
Binnenstad	1315	27%	33%	2131	21%	30%
Zuid	1442	60%	6%	2546	49%	11%
Zuidwest	1885	55%	12%	4496	33%	31%
Leidsche Rijn	1175	45%	3%	2930	38%	14%
Vleuten-De Meern	1816	33%	5%	4055	28%	4%
Utrecht	17217	46%	12%	34827	37%	16%

Onderstaand figuur laat de gemiddelde koopsom voor doorstromers, koopstarters en private verhuurders zien. Koopstarters en doorstromers kopen qua woningprijzen duidelijk in verschillende segmenten. Tussen koopstarters en private verhuurders zijn de verschillen minder groot; deze liggen een groot deel van de onderzoeksperiode bijna gelijk. Koopstarters en private verhuurders wisselen elkaar af met betrekking tot de hoogste gemiddelde koopsom. In 2019 beginnen de prijzen uit elkaar te lopen en kopen koopstarters voor het eerst aanmerkelijk duurdere woningen dan private verhuurders. Het is echter nog onduidelijk of dit zich de komende jaren door zal zetten.



Figuur 33. Utrecht: Gemiddelde koopsom (in euro's) voor starters, doorstromers en private verhuurders

4.2.3 Ontwikkeling verkopers

In onderstaande tabel zijn de aantallen en aandelen van de verschillende typen verkopers te zien. Het aantal transacties is toegenomen ten opzichte van de eerste vijf jaar. De aandelen van elke groep binnen het totaal aantal transacties in een tijdperiode is grotendeels gelijk gebleven. Er is een lichte daling te zien bij woningcorporaties en private verhuurders met tien tot vijftig en vijftig tot honderd woningen, en een lichte stijging bij eigenaar-bewoners en private verhuurders met meer dan honderd woningen.

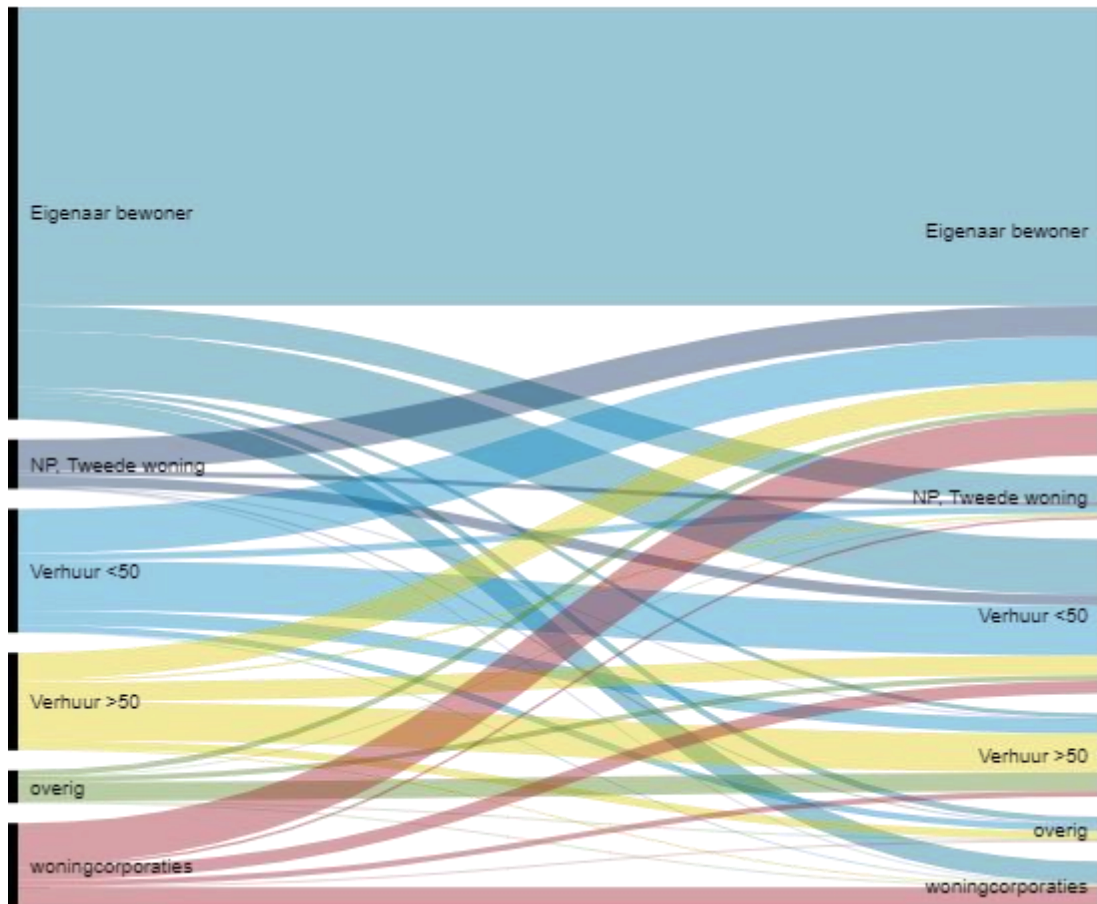
Tabel 9. Aantallen en aandelen verkopers

Type verkoper	2009-2013	Aandeel 2009-2013	2014-2019	Aandeel 2014-2019
Eigenaar-bewoner	10879	63%	22549	65%
Tweede woning	1225	7%	2527	7%
NNP, 1 verhuurde woning	113	1%	210	1%
NP & NNP, 2 t/m 5 woningen	767	4%	1399	4%
NP & NNP, 6 t/m 9 woningen	353	2%	485	1%
NP & NNP, 10 t/m 49 woningen	812	5%	905	3%
NP & NNP, 50 t/m 99	261	2%	476	1%
NP & NNP, 100 en meer	891	5%	2040	6%
woningcorporaties	1225	7%	2225	6%
overig	318	2%	516	1%
onbekend	373	2%	1506	4%
Eindtotaal	17217	100%	34838	100%

4.3 Rotterdam

4.3.1 Ontwikkeling kopers

Zoals aangegeven worden naast de koop naar huur stroom (ook wel buy-to-let) drie andere stromen onderscheiden: huur naar huur, huur naar koop en koop naar koop. Figuur 34 geeft de stromen tussen verschillende kopers weer in de gehele onderzoeksperiode. Van alle woningen verkocht door eigenaar-bewoners in Rotterdam tussen 2009 en 2019 ging het grootste deel naar andere eigenaar-bewoners. Echter, ook een zeer aanzienlijk deel werd gekocht door kleine private verhuurders. Dit aandeel buy-to-let door kleine private verhuurders is groter in de periode 2014-2019. Voor en tijdens de crisis lag dit aandeel op tien procent en na de crisis op vijftien procent.



Figuur 34. Stromen woningtransacties Rotterdam met links verkopers en rechts kopers

In de crisisperiode 2009-2013 zijn er in Rotterdam 28.940 woningen gekocht. In de herstelperiode 2014-2019 lag dat aantal met 65.733 een stuk hoger. Onderstaande tabel laat de aantallen van elk type koper voor de tijdsperiodes zien, en het aandeel binnen het totaal van die periode. Hoewel de aantallen voor alle groepen toenemen, blijkt dat het de aandelen van doorstromers, tweede woningen en de kleinste en grootste verhuurders zijn die toenemen. Het aandeel starters neemt met tien procentpunt juist flink af.

Tabel 10. Aantallen en aandelen kopers

Type koper	2009-2013	Aandeel 2009-2013	2014-2019	Aandeel 2014-2019
Eigenaar-bewoner/doorstromer	6992	24%	16139	25%
Eigenaar-bewoner/koopstarter	10200	35%	16331	25%
Tweede woning	1196	4%	3631	6%
NNP, 1 verhuurde woning	302	1%	1606	2%
NP & NNP, 2 t/m 5 woningen	1357	5%	4355	7%
NP & NNP, 6 t/m 9 woningen	586	2%	2095	3%
NP & NNP, 10 t/m 49 woningen	2224	8%	4608	7%
NP & NNP, 50 t/m 99	1071	4%	1411	2%
NP & NNP, 100 en meer	1881	6%	4853	7%
woningcorporaties	1621	6%	3628	6%
overig	305	1%	2425	4%
onbekend	1205	4%	4651	7%
Eindtotaal	28940	100%	65733	100%

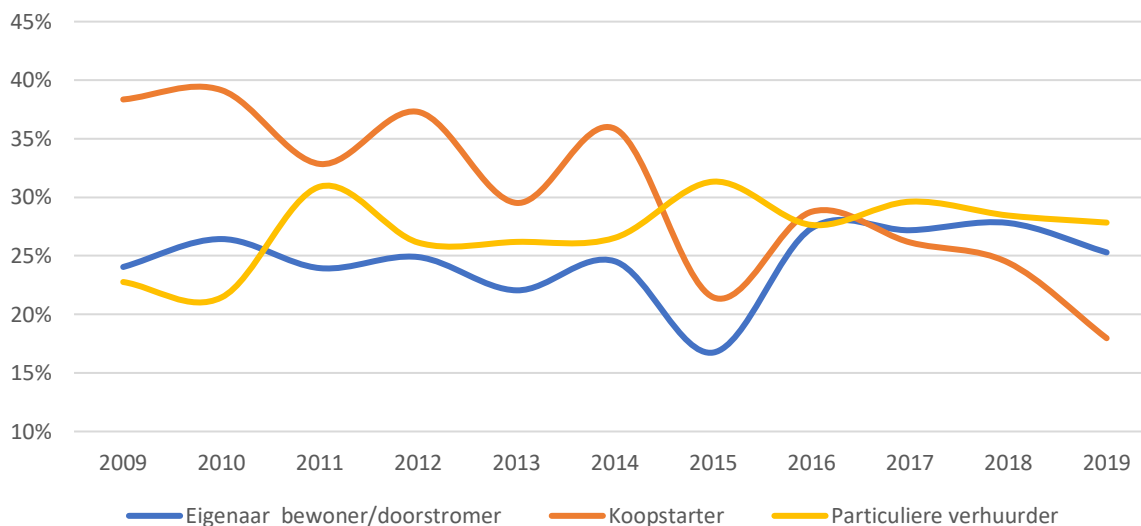
Tabel 11 geeft voor beide perioden de verdeling naar type koper per verkoper. Door de perioden met elkaar te vergelijken is te zien hoe deze verhoudingen veranderen. Zo zijn eigenaar-bewoners minder gaan kopen van alle groepen verkopers. Dit aandeel is vooral overgenomen door de kleine verhuurders, die van bijna alle typen verkopers meer zijn gaan kopen. Ook hebben woningcorporaties de afgelopen jaren meer woningen gekocht van andere woningcorporaties.

Tabel 11. Aankopen per verkoper naar percentage verkocht aan type koper

Koper \ Verkoper		Eigenaar-bewoner	Tweede woning	Verhuur <50	Verhuur >50	Woco's	Overig
		Eigenaar-bewoner	2009-2013	76%	4%	10%	1%
	2014-2019	71%	7%	15%	1%	4%	2%
Tweede woning	2009-2013	71%	9%	16%	2%	2%	1%
	2014-2019	59%	11%	25%	1%	1%	3%
Verhuur <50	2009-2013	44%	5%	36%	11%	1%	2%
	2014-2019	32%	6%	42%	13%	0%	7%
Verhuur >50	2009-2013	33%	2%	19%	40%	5%	1%
	2014-2019	24%	3%	21%	39%	0%	13%
Woco's	2009-2013	68%	3%	8%	9%	12%	0%
	2014-2019	43%	3%	17%	6%	29%	1%
Overig	2009-2013	32%	3%	18%	44%	3%	1%
	2014-2019	11%	2%	16%	64%	3%	4%

4.3.2 Ontwikkeling starters in wijken met veel buy-to-let

Onderstaand figuur laat het aandeel aankopen door starters, doorstromers en private verhuurders binnen het totaal aantal transacties per jaar zien. Het aandeel van koopstarters is over de gehele onderzoeksperiode flink afgenomen: van bijna veertig procent in 2009 naar minder dan twintig procent in 2019. Voor doorstromers geldt dat het niveau in 2019, ondanks verschillende schommelingen in de loop der jaren, op het niveau van 2009 ligt. Ook het aandeel aankopen door private verhuurders heeft wat schommelingen meegemaakt, maar ligt de laatste jaren vrij stabiel iets onder de dertig procent, ongeveer vijf procent hoger dan in 2009.



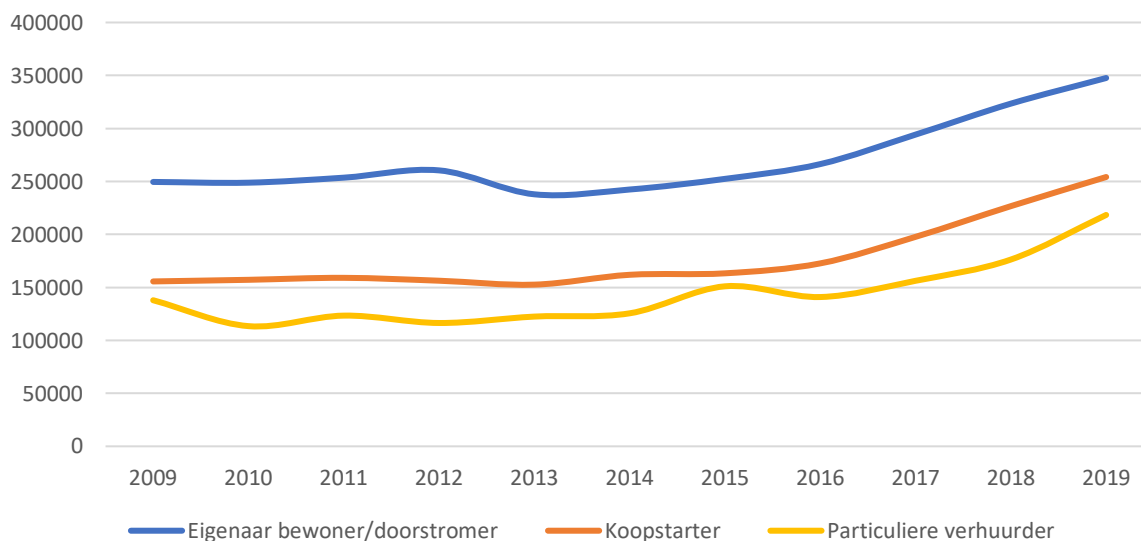
Figuur 35. Rotterdam: Aandeel starters, doorstromers en private verhuurders binnen alle transacties

Zoals in onderstaande tabel te zien is varieert het aantal koopstarters per wijk. Hoewel het aantal starters in alle wijken de laatste jaren toegenomen is, is hun aandeel voor alle wijken afgenomen. Er wordt absoluut het meest gekocht door starters in Charlois, Noord en Prins Alexander. Het aandeel starters is het hoogst in Pernis, Rozenburg, Noord en Hoogvliet. Tussen 2009 en 2013 hoorde IJsselmonde hier ook nog bij. Private verhuurders kopen veel in Charlois, IJsselmonde en Kralingen-Crooswijk; beide partijen komen elkaar dus zeker tegen.

Tabel 12. Aantal transacties in Rotterdam, met aandeel starters en aandeel private verhuur.

	Transacties	2009-2013		2014-2019		
		Aandeel starters	Aandeel private verhuur	Aandeel starters	Aandeel private verhuur	
Charlois	4637	35%	41%	9196	21%	44%
Delfshaven	2751	30%	29%	7829	18%	31%
Feijenoord	2282	32%	27%	4868	24%	26%
Hillegersberg-S.	2608	28%	20%	5142	25%	20%
Hoek van Holl.	292	40%	8%	639	27%	8%
Hoogvliet	941	54%	5%	3242	31%	35%
IJsselmonde	2099	46%	22%	5935	28%	34%
Kralingen-C.	2867	26%	17%	5295	21%	26%
Noord	3029	46%	21%	6782	33%	27%
Overschie	578	30%	13%	1279	25%	14%
Pernis	261	48%	8%	532	40%	15%
Prins Alexander	3387	36%	19%	8324	27%	19%
Centrum	2757	29%	41%	5658	21%	30%
Rozenburg	414	49%	4%	958	36%	13%
Rotterdam	28903	35%	26%	65679	25%	29%

Onderstaand figuur laat de gemiddelde koopsom voor doorstromers, koopstarters en private verhuurders zien. Koopstarters en doorstromers kopen qua woningprijzen duidelijk in verschillende segmenten. Tussen koopstarters en private verhuurders zijn de verschillen minder groot, al zijn ook hier de verschillen ook goed te zien. Koopstarters kopen de gehele onderzoeksperiode duurdere woningen: de gemiddelde koopsom ligt gemiddeld €30.000 hoger dan bij private verhuurders.



Figuur 36. Rotterdam: Gemiddelde koopsom (in euro's) voor starters, doorstromers en private verhuurders

4.3.3 Ontwikkeling verkopers

In onderstaande tabel zijn de aantallen en aandelen van de verschillende typen verkopers te zien. Het aantal transacties is toegenomen ten opzichte van de eerste vijf jaar. De aandelen van elke groep binnen het totaal aantal transacties in een tijdsperiode is echter grotendeels gelijk gebleven. Er is een lichte daling te zien bij eigenaar-bewoners en private verhuurders met twee tot zes, tien tot vijftig en meer dan honderd woningen. Woningcorporaties laten juist een lichte stijging zien.

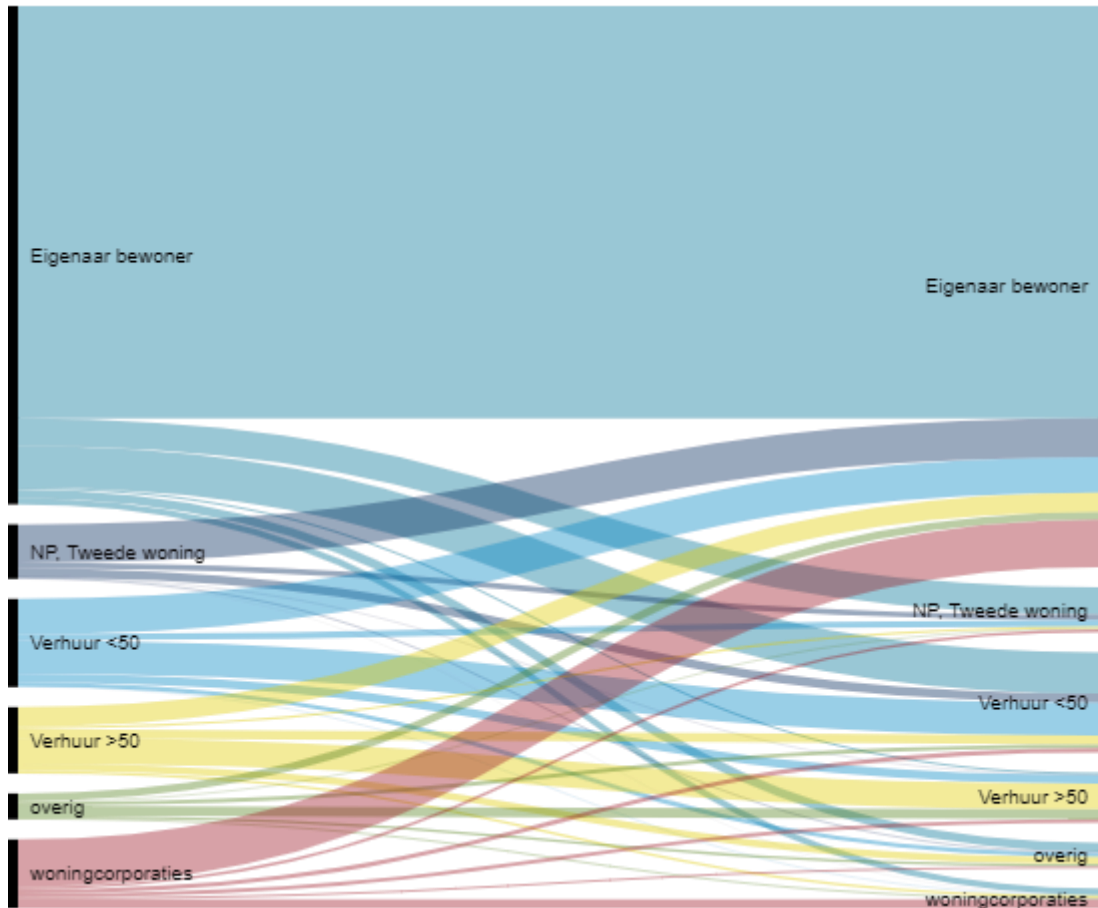
Tabel 13. Aantallen en aandelen verkopers

Type verkoper	2009-2013	Aandeel 2009-2013	2014-2019	Aandeel 2014-2019
Eigenaar-bewoner	14222	49%	31472	48%
Tweede woning	1799	6%	3672	6%
NNP, 1 verhuurde woning	223	1%	587	1%
NP & NNP, 2 t/m 5 woningen	1366	5%	2808	4%
NP & NNP, 6 t/m 9 woningen	618	2%	1479	2%
NP & NNP, 10 t/m 49 woningen	2260	8%	4367	7%
NP & NNP, 50 t/m 99	725	3%	1887	3%
NP & NNP, 100 en meer	3144	11%	5057	8%
woningcorporaties	2177	8%	7333	11%
overig	1202	4%	2437	4%
onbekend	1204	4%	4634	7%
Eindtotaal	28940	100%	65733	100%

4.4 G44

4.4.1 Ontwikkeling kopers

Zoals aangegeven worden naast de koop naar huur stroom (ook wel buy-to-let) drie andere stromen onderscheiden: huur naar huur, huur naar koop en koop naar koop. Onderstaande figuur geeft de stromen tussen verschillende kopers weer in de gehele onderzoeksperiode. Van alle woningen verkocht door eigenaar-bewoners in de G44 tussen 2009 en 2019 ging het grootste deel naar andere eigenaar-bewoners. Echter, ook een aanzienlijk deel werd gekocht door kleine private verhuurders. Dit aandeel buy-to-let door kleine private verhuurders is groter in de periode 2014-2019. Voor en tijdens de crisis lag dit aandeel op zeven procent en na de crisis op negen procent.



Figuur 37. Stromen woningtransacties G44 met links verkopers en rechts kopers

In de periode 2009-2013 zijn er in de G44 351.316 woningen gekocht. In de periode 2014-2019 lag dat aantal met 734.629 een stuk hoger. Onderstaande tabel laat de aantallen van elk type koper voor de tijdsperioden zien, en het aandeel binnen het totaal van die periode. Hoewel de aantallen voor alle groepen toenemen, blijkt dat het aandeel van starters juist flink af te nemen. De aandelen van eigenaar-bewoners, tweede woningen en de kleinste en allergrootste verhuurders nemen juist toe.

Tabel 14. Aantallen en aandelen kopers

Type koper	2009-2013	Aandeel 2009-2013	2014-2019	Aandeel 2014-2019
Eigenaar-bewoner/doorstromer	116134	33%	263680	36%
Eigenaar-bewoner/koopstarter	135487	39%	215652	29%
Tweede woning	16903	5%	41854	6%
NNP, 1 verhuurde woning	2807	1%	8568	1%
NP & NNP, 2 t/m 5 woningen	13657	4%	40932	6%
NP & NNP, 6 t/m 9 woningen	5548	2%	15962	2%
NP & NNP, 10 t/m 49 woningen	14115	4%	29061	4%
NP & NNP, 50 t/m 99	5750	2%	10034	1%
NP & NNP, 100 en meer	12909	4%	36897	5%
woningcorporaties	11328	3%	14004	2%
overig	8740	2%	24593	3%
onbekend	7938	2%	33392	5%
Eindtotaal	351316	100%	734629	100%

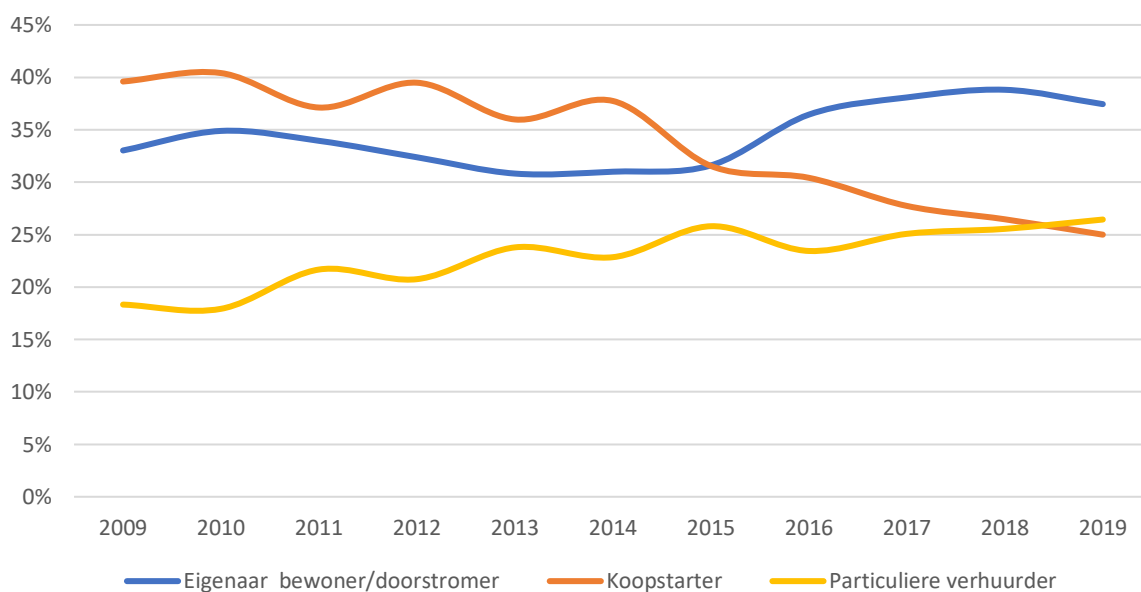
Onderstaande tabel laat zien welk deel van de verkopen naar welke groep kopers gaat, voor beide perioden. Door de perioden met elkaar te vergelijken is te zien hoe deze verhoudingen veranderen. Zo zijn eigenaar-bewoners minder gaan kopen van alle groepen verkopers. Dit aandeel is vooral overgenomen door de kleine verhuurders, die van bijna alle typen verkopers meer zijn gaan kopen. Grote verhuurders zijn daarnaast meer gaan kopen van andere grote verhuurders. Ook hebben woningcorporaties in de periode 2014-2019 meer woningen gekocht van andere woningcorporaties, al dit is slechts een klein verschil ten opzichte van de periode 2009-2013.

Tabel 15. Aankopen per verkoper naar percentage verkocht aan type koper

Verkoper	Koper	Eigenaar-bewoner	Tweede woning	Verhuur <50	Verhuur >50	Woco's	Overig
Eigenaar-bewoner	2009-2013	85%	5%	7%	1%	1%	2%
	2014-2019	82%	6%	9%	0%	1%	2%
Tweede woning	2009-2013	75%	9%	12%	1%	0%	2%
	2014-2019	69%	10%	18%	1%	0%	2%
Verhuur <50	2009-2013	45%	7%	33%	10%	1%	4%
	2014-2019	37%	7%	40%	10%	0%	5%
Verhuur >50	2009-2013	40%	4%	14%	29%	7%	7%
	2014-2019	24%	3%	13%	44%	2%	13%
Woco's	2009-2013	77%	4%	2%	4%	12%	1%
	2014-2019	64%	4%	9%	7%	13%	4%
Overig	2009-2013	39%	3%	13%	28%	11%	5%
	2014-2019	24%	3%	16%	43%	2%	12%

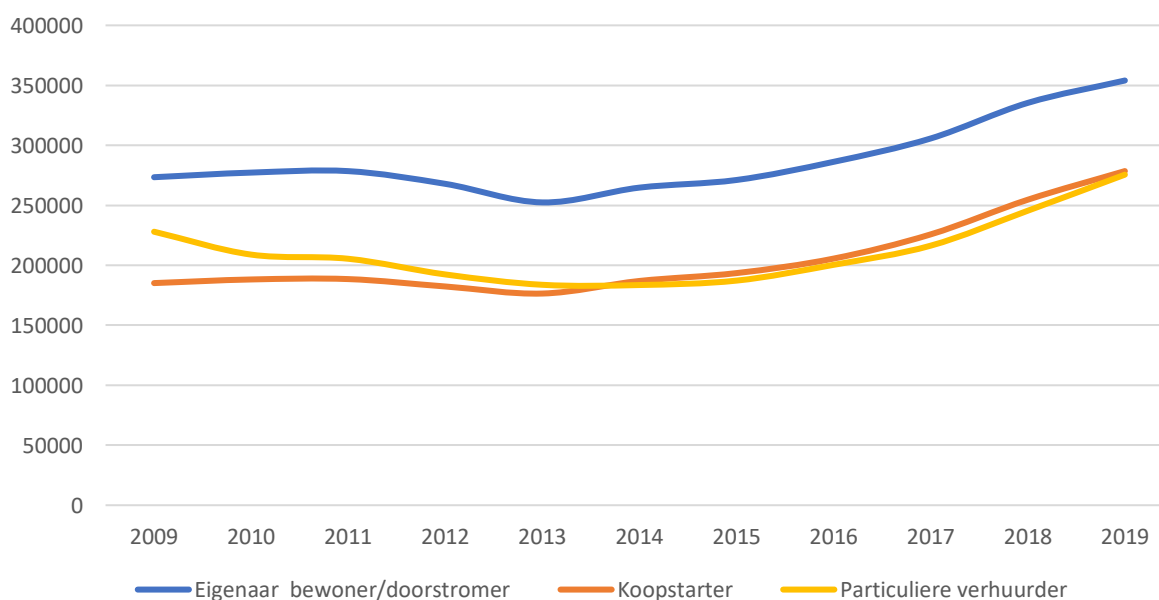
4.4.2 Ontwikkeling starters

Onderstaand figuur laat het aandeel aankopen door starters, doorstromers en private verhuurders binnen het totaal aantal transacties per jaar zien. Het aandeel koopstarters is over de gehele onderzoeksperiode flink afgenomen: van bijna 40 procent in 2009 naar ongeveer 25 procent in 2019. Voor het aandeel van doorstromers is te zien dat er de laatste jaren een toename is geweest, na een daling in de beginjaren van de onderzoeksperiode. Het aandeel doorstromers is toegenomen van ongeveer 33 procent in 2009 naar ongeveer 37 procent in 2019. Het aandeel van private verhuurders heeft wat schommelingen meegemaakt, maar is van ongeveer achttien procent in 2009 toegenomen tot ongeveer 27 procent in 2019.



Figuur 38. G44: Aandeel starters, doorstromers en private verhuurders binnen alle transacties

Onderstaand figuur laat de gemiddelde koopsom voor doorstromers, koopstarters en private verhuurders zien. Koopstarters en doorstromers kopen qua woningprijzen duidelijk in verschillende segmenten. Gedurende de crisis betaalden private verhuurders gemiddeld iets meer voor een woning, maar sinds 2013 zijn het juist koopstarters die iets meer betalen.



Figuur 39. G44: Gemiddelde woningprijs (in euro's) voor starters, doorstromers en private verhuurders

4.4.3 Ontwikkeling verkopers

In onderstaande tabel zijn de aantallen en aandelen van de verschillende typen verkopers te zien. Het aantal transacties is toegenomen ten opzichte van de eerste vijf jaar. De aandelen van elke groep verkopers binnen het totaal aantal transacties in een tijdsperiode is echter vrij stabiel gebleven. Voor het aandeel van eigenaar-bewoners is de laatste jaren een lichte stijging te zien. Daarentegen is er een lichte daling te zien bij private verhuurders met tien tot vijftig en meer dan honderd woningen. Ook woningcorporaties laten een daling zien in het aandeel verkopen.

Tabel 16. Aantallen en aandelen verkopers

Type verkoper	2009-2013	Aandeel 2009-2013	2014-2019	Aandeel 2014-2019
Eigenaar-bewoner/doorstromer	202061	58%	447230	61%
Tweede woning	23386	7%	47586	6%
NNP, 1 verhuurde woning	2306	1%	5277	1%
NP & NNP, 2 t/m 5 woningen	14044	4%	28139	4%
NP & NNP 6 t/m 9 woningen	6292	2%	11958	2%
NP & NNP, 10 t/m 49 woningen	17693	5%	29281	4%
NP & NNP, 50 t/m 99	6233	2%	11596	2%
NP & NNP, 100 en meer	22878	7%	45659	6%
woningcorporaties	36108	10%	53145	7%
overig	12371	4%	21440	3%
onbekend	7944	2%	33318	5%
Eindtotaal	351316	100%	734629	100%

4.5 Vergelijking

In zowel Maastricht, Utrecht, Rotterdam en de G44 is het aandeel woningen gekocht door koopstarters afgenomen. Hoeveel dit aandeel in de periode 2014-2019 is gekrompen ten opzichte van de periode 2009-2013 verschilt: van 28 procent naar 23 procent in Maastricht, van 46 procent naar 37 procent in Utrecht, van 35 procent naar 25 procent in Rotterdam en van 39 procent naar 29 procent in de G44. Het aandeel private verhuurders is juist in alle steden groter geworden. Binnen Maastricht, Utrecht en Rotterdam is ook op wijkniveau te zien dat in sommige wijken koopstarters zich in moeilijker vaarwater bevinden; in bijna alle wijken is het aandeel koopstarters in de periode 2014-2019 kleiner dan in de periode 2009-2013. Toch is deze afname niet per se te wijten aan een toename van het aandeel private verhuurders: er zijn ook wijken waar zowel het aandeel koopstarters als het aandeel private verhuurders afgenomen is, of waar het aandeel starters afgenomen en het aandeel private verhuurders gelijk gebleven is.

Voor een deel van de wijken blijkt dat zowel koopstarters als private verhuurders er erg actief zijn. Voor veel van deze wijken geldt dat het aandeel private verhuurders de laatste jaren toegenomen is, en het aandeel starters juist afgenomen is. Dit duidt er op dat private verhuurders starters kunnen verdrücken. Het komt echter ook voor dat het aandeel starters afneemt zonder dat het aandeel private verhuurders toeneemt; er zijn dan ook meerdere factoren die meespelen bij de verandering van het aandeel starters.

Koopstarters en private verhuurders lijken zich tot op zekere hoogte te richten op andere woningmarktsegmenten. Zo blijkt bijvoorbeeld dat de gemiddelde koopsom die starters en private verhuurders voor woningen betalen verschilt. In Rotterdam is dit verschil het duidelijkst en kopen koopstarters gedurende de gehele onderzoeksperiode duurdere woningen dan private verhuurders. In Maastricht en Utrecht zijn de verschillen kleiner, maar ook hier kopen koopstarters gemiddeld duurdere woningen dan private verhuurders. In de G44 betaalden private verhuurder betaalden gedurende de crisis gemiddeld iets meer voor een woning, maar sinds 2013 zijn het juist koopstarters die iets meer betalen.

Verder blijkt voor alle drie de steden dat de kleinere private verhuurders, met minder dan vijftig woningen, de laatste jaren meer zijn gaan kopen van eigenaar-bewoners. In Maastricht zijn eigenaar-bewoners bovendien minder gaan kopen van woningcorporaties; verhuurders kopen juist meer van woningcorporaties. Eigenaar-bewoners zijn in Maastricht wel meer gaan kopen van grote verhuurders. In Utrecht is het beeld omgekeerd; hier zijn eigenaar-bewoners meer gaan kopen van woningcorporaties en minder van grote en kleine verhuurders. Verhuurders zijn in Utrecht minder gaan kopen van woningcorporaties en kopen juist meer van de eigen groep verhuurders. In Rotterdam zijn eigenaar-bewoners minder gaan kopen van alle groepen verkopers. Hier is vooral een groei van kleine verhuurders en woningcorporaties die van woningcorporaties kopen. Verder is ook hier te zien dat verhuurders vooral van de eigen groep verhuurders kopen, i.e. kleine verhuurders van andere kleine verhuurders en grote van andere grote verhuurders. In de G44 kopen verhuurders ook vooral van de eigen groep verhuurders. Eigenaar-bewoners zijn in de G44 minder van alle groepen verkopers gaan kopen.

5. Woningvoorraad

In dit hoofdstuk gaan we in op deel C van de onderzoeksvragen:

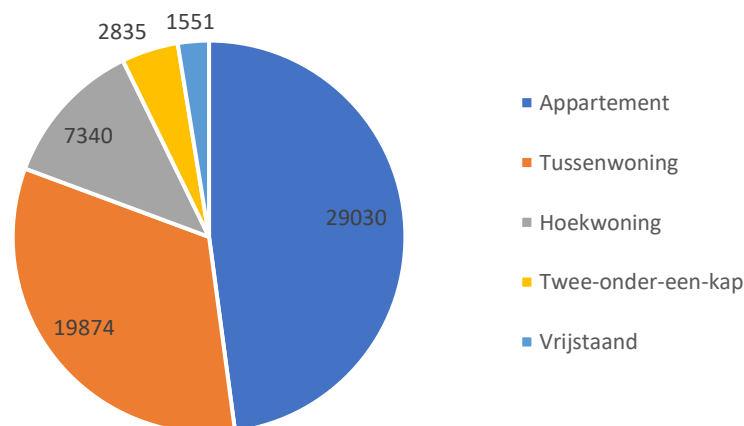
1. Hoe verhouden de ontwikkelingen van de woningtransacties zich tot de ontwikkeling van de woningvoorraad in zijn totaliteit?
2. Wat zijn de kenmerken van woningen die worden gebruikt voor private verhuur?
3. In welke wijken zien we een sterke verschuiving van eigendomsverhoudingen?

Dit hoofdstuk geeft voor elke stad inzicht in de verdeling van de woningvoorraad op 1 januari 2020 naar woningkenmerken en type eigenaar. Ook wordt getoond hoe deze verdeling is veranderd ten opzichte van 1 januari 2017. Ten slotte laat dit hoofdstuk dezelfde informatie zien voor de G44 als benchmark. In deze paragraaf vergelijken wij ook de drie gemeenten met elkaar.

5.1 Maastricht

5.1.1 Verdeling woningvoorraad

Figuur 40 laat de woningvoorraad naar woningtype in Maastricht zien. Van de 60.630 woningen⁵ in Maastricht is bijna de helft van de woningen een appartement; ongeveer een derde is een tussenwoning.



Figuur 40. Type woningen Maastricht

⁵ Het totaal aantal woningen in Maastricht dat meegenomen wordt in dit onderzoek is 60.630. Het werkelijke aantal ligt met ongeveer 61.600 iets hoger. Hier zitten echter ook woningen tussen waarvan bepaalde data, zoals woningtype of woningoppervlakte, onbekend of onwaarschijnlijk is. Deze woningen zijn bij de verdere analyse dan ook achterwege gelaten.

Private verhuurders bezitten zestien procent van de woningvoorraad in Maastricht

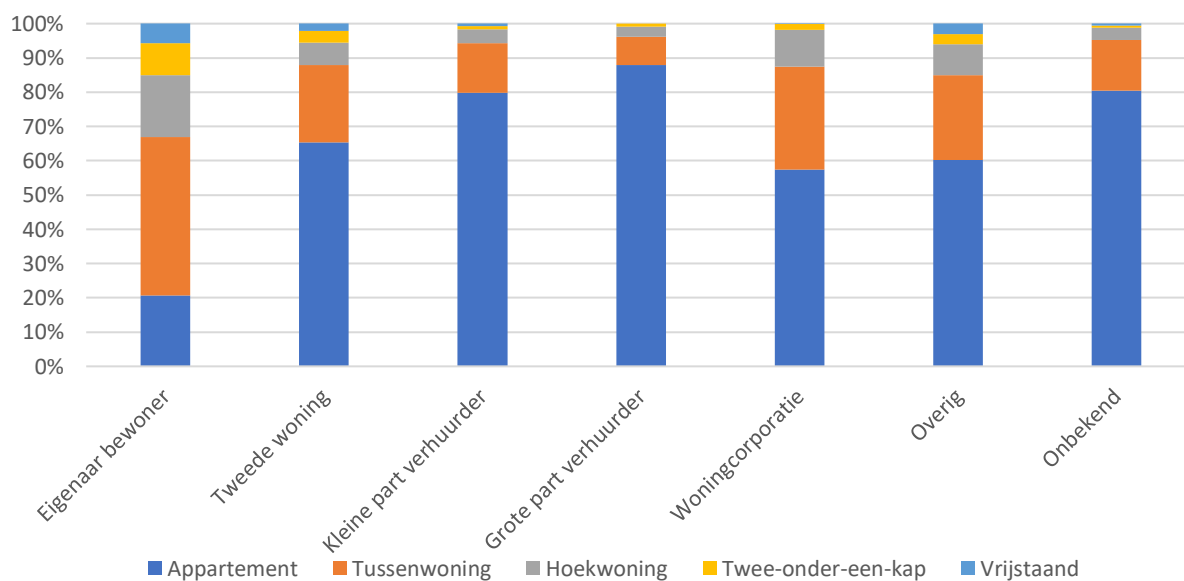
Op 1 januari 2020 bezitten kleine private verhuurders in Maastricht dertien procent van de woningvoorraad; grote private verhuurders bezitten drie procent. Ook in hoofdstuk 4 bleek al dat kleine private verhuurders gedurende de onderzoeksperiode meer woningen kochten dan grote private verhuurders. Gezamenlijk is dus zo'n zestien procent van de woningvoorraad in bezit van private verhuurders. Eigenaar-bewoners bezitten met veertig procent het grootste aandeel van de woningvoorraad.

Tabel 17. Woningvoorraad in Maastricht op 1 januari 2020 naar type eigenaar

Type eigenaar	Aantal woningen	Aandeel woningvoorraad
Eigenaar-bewoner	24.365	40%
Tweede woning	1.762	3%
Kleine private verhuurder	8.165	13%
Grote private verhuurder	2.021	3%
Woningcorporatie	20.849	34%
Overig	1.040	2%
Onbekend	2.428	4%
Totaal*	60.630	100%

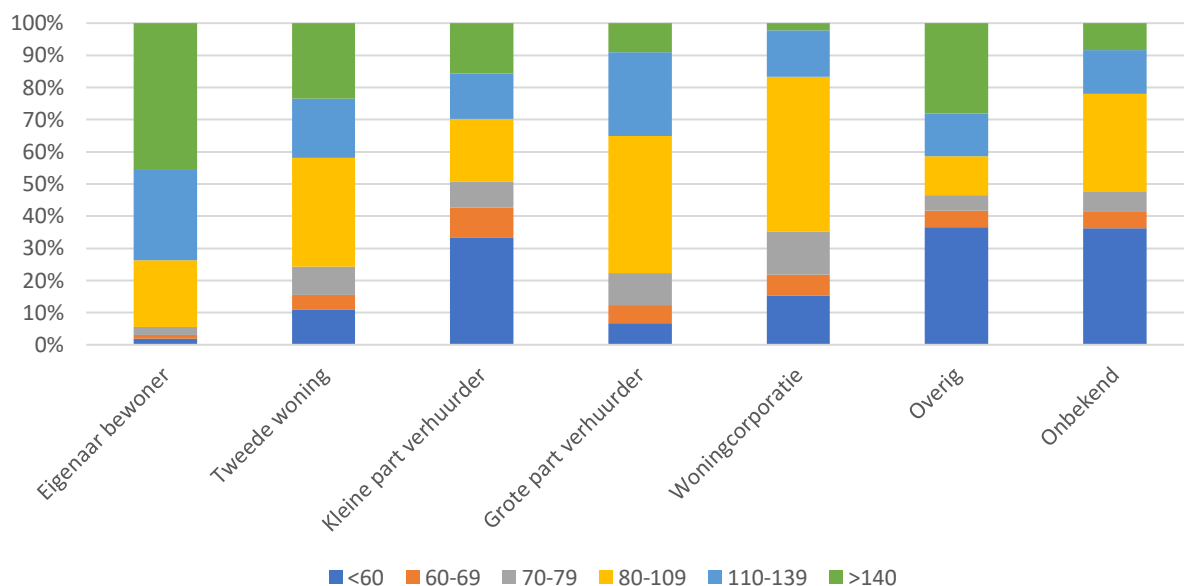
5.1.2 Kenmerken woningen voor verhuur

Figuur 41 geeft het bezit per type eigenaar weer naar woningtype. Hieruit wordt duidelijk dat zowel de kleine als grote private verhuurders vooral appartementen bezitten. Dit zijn ook de woningen die zij het meest aankopen. Ook woningcorporaties bezitten relatief veel appartementen. Eigenaar-bewoners zijn vooral in het bezit van tussenwoningen en hoekwoningen. Ook bezitten zij een groot deel van de twee-onder-één-kap woningen en de vrijstaande woningen.



Figuur 41. Verdeling woningtype naar type eigenaar

De verdeling van woonoppervlakte naar type eigenaar laat een vergelijkbaar beeld zien. De kleinere woningen zijn vooral in het bezit van de private verhuurders en woningcorporaties; de grotere woningen zijn vooral in het bezit van eigenaar-bewoners. Opvallend is dat kleine private verhuurders aanmerkelijk vaker woningen tot 60 m² bezitten. Mogelijk gaat dit veranderen, gezien we in hoofdstuk 4 zagen dat private verhuurders de laatste jaren steeds vaker ook de wat grotere woningen kopen. Grote private verhuurders hebben in Maastricht iets vaker dan gemiddeld in de G44 grote woningen in bezit.



Figuur 42. Oppervlakte woning in m² naar type eigenaar

5.1.3 Kenmerken woningvoorraad naar wijk

Wanneer gekeken wordt naar de woningvoorraad per wijk in Maastricht wordt duidelijk dat West de meeste woningen heeft, gevolgd door Oost, Centrum en Zuidoost. Het Centrum van Maastricht bestaat voor tachtig procent uit appartementen; in de meeste andere wijken ligt het aandeel appartementen rond de veertig procent. Zuidwest en Noordoost zijn uitzonderingen. Hier staan minder appartementen, en juist meer twee-onder-één-kap en vrijstaande woningen.

Tabel 18. Woningvoorraad per wijk naar woningtype

	Totaal	Appartement	Tussenwoning	Hoekwoning	2-onder-1-kap	Vrijstaand
Centrum	11.427	82%	15%	2%	1%	0%
Zuidwest	4.292	28%	34%	16%	13%	9%
West	18.123	44%	38%	13%	4%	1%
Noordwest	986	42%	38%	14%	3%	3%
Oost	14.342	42%	37%	14%	4%	3%
Noordoost	1.280	11%	32%	19%	22%	16%
Zuidoost	10.180	38%	37%	15%	5%	3%

Slechts een klein deel van de woningen in Maastricht is kleiner dan 60 m²; het grootste deel van deze kleine woningen is in het Centrum te vinden. In alle wijken is het grootste deel van de woningen groter dan 80 m²; uitschieters zijn Zuidwest en Noordoost, waar respectievelijk ruim en bijna de helft van de woningen groter is dan 140 m².

Tabel 19. Woningvoorraad per wijk naar woningoppervlakte (in m²)

	<60	60-69	70-79	80-109	110-139	>140
Centrum	29%	6%	7%	26%	14%	19%
Zuidwest	8%	3%	5%	13%	14%	58%
West	7%	5%	7%	44%	22%	15%
Noordwest	3%	2%	5%	54%	18%	17%
Oost	12%	4%	8%	30%	20%	26%
Noordoost	4%	2%	3%	16%	29%	45%
Zuidoost	12%	3%	10%	25%	29%	21%

5.1.4 Kenmerken private verhuur naar wijk

Zuidwest en Noordoost zijn ook de wijken met de meeste eigenaar-bewoners en de minste woningcorporaties; wel is in beide wijken ook nog een redelijk aandeel private verhuurders te vinden. Kleine en grote private verhuurders zijn vooral actief in het Centrum; hier bezitten zij gezamenlijk veertig procent van de woningvoorraad. De aandelen private verhuur per wijk zijn gevisualiseerd in Figuur 43.

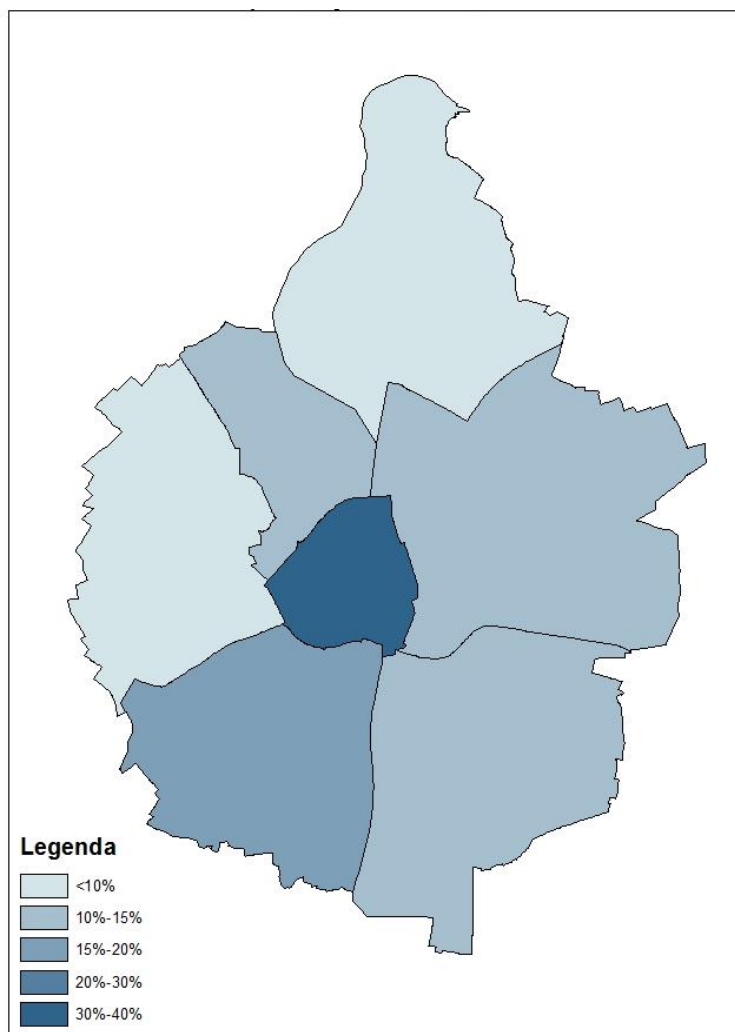
Tabel 20. Woningvoorraad per wijk naar type eigenaar

	Eigenaar-bewoner	Tweede woning	Kleine part verhuurder	Grote part verhuurder	Woning-corporatie	Overig	Onbekend
Centrum	21%	5%	32%	8%	22%	3%	10%
Zuidwest	67%	3%	12%	6%	6%	1%	4%
West	38%	2%	8%	1%	48%	1%	3%
Noordwest	38%	3%	8%	6%	44%	0%	2%
Oost	41%	3%	10%	3%	37%	3%	3%
Noordoost	71%	3%	9%	0%	16%	1%	0%
Zuidoost	51%	2%	9%	2%	34%	1%	2%

Naast het Centrum kennen Zuidwest en Noordwest relatief het grootste aandeel private verhuur. De wijken hebben verschillende woningtypen, met vooral appartementen in Centrum, een combinatie van appartementen en tussenwoningen in Noordwest en een variatie van woningtypen in Zuidwest. De kleinste woningen worden gevonden in Centrum, met daarna veel 'gemiddelde' woningen in Noordwest en veel grote woningen in Zuidwest.

Kleine private verhuurders bezitten vooral de kleine appartementen (<60 m²). Echter, ook een groot deel van de grootste appartementen (>140 m²) is in hun bezit. Wel bestaat hun bezit, net zoals bij andere kleine private verhuurders in de G44, hoofdzakelijk uit de kleinere tot middelgrote (<110 m²) appartementen. Van de andere woningtypen bezitten de kleine private verhuurders vaak de woningen met een groter oppervlak (>110 m²), zoals ook in de rest van de G44 te zien is. Dit is echter maar een klein aandeel van hun portefeuille.

De grote private verhuurders bezitten vaak de grotere appartementen (80 m² tot 140 m²). Ook bij de andere woningtypen bezitten zij vaker grotere woningen dan kleine private verhuurders, vooral die met een woningoppervlakte van 110 m² tot 140 m². De rest van de G44 laat een vergelijkbaar beeld zien.



Figuur 43. Aandeel private verhuur in woningvoorraad per wijk

5.1.5 Verandering eigendomsverhoudingen

Onderstaande tabel laat de eigendomsverhoudingen in de wijken zien op 1 april 2017 en 1 januari 2020. In deze periode blijken de eigendomsverhoudingen redelijk stabiel te zijn geweest. Wel is er in bijna alle wijken een lichte toename van het aandeel eigenaar-bewoners te zien. In veel wijken gaat dit samen met een toename van het aandeel private verhuur; vooral Zuidwest is hierbij opvallend.

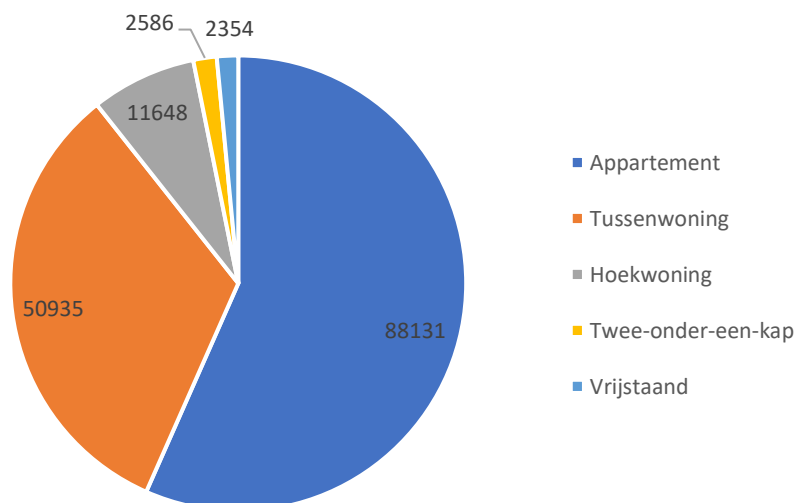
Tabel 21. Verandering eigendomsverhoudingen 2017-2020

		Eigenaar-bewoner	Tweede woning	Verhuur <50	Verhuur >50	Woco's	Overig	Onbekend
Centrum	2017	19%	5%	31%	7%	23%	4%	10%
	2020	21%	5%	32%	8%	22%	3%	10%
Zuidwest	2017	66%	4%	9%	4%	6%	9%	1%
	2020	67%	3%	12%	6%	6%	1%	4%
West	2017	36%	2%	7%	1%	49%	1%	3%
	2020	38%	2%	8%	1%	48%	1%	3%
Noordwest	2017	38%	3%	9%	6%	44%	0%	1%
	2020	38%	3%	8%	6%	44%	0%	2%
Oost	2017	39%	3%	9%	4%	37%	5%	3%
	2020	41%	3%	10%	3%	37%	3%	3%
Noordoost	2017	68%	4%	9%	0%	17%	1%	1%
	2020	71%	3%	9%	0%	16%	1%	0%
Zuidoost	2017	49%	2%	8%	2%	34%	3%	2%
	2020	51%	2%	9%	2%	34%	1%	2%

5.2 Utrecht

5.2.1 Verdeling woningvoorraad

Figuur 44 laat de woningvoorraad naar woningtype in Utrecht zien. Ruim de helft van de 155.654⁶ woningen, 57 procent, zijn appartementen. Ongeveer een derde zijn tussenwoningen.



Figuur 44. Type woningen Utrecht

Private verhuurders bezitten dertien procent van de woningvoorraad in Utrecht

In Utrecht bezitten op 1 januari 2020 kleine private verhuurders negen procent van de woningvoorraad en grote private verhuurders vier procent. Ook in hoofdstuk 4 bleek al dat kleine private verhuurders gedurende de onderzoeksperiode meer woningen kochten dan grote private verhuurders. Gezamenlijk is dus zo'n dertien procent van de woningvoorraad in bezit van private verhuurders. Eigenaar-bewoners bezitten met 44 procent het grootste aandeel van de woningvoorraad.

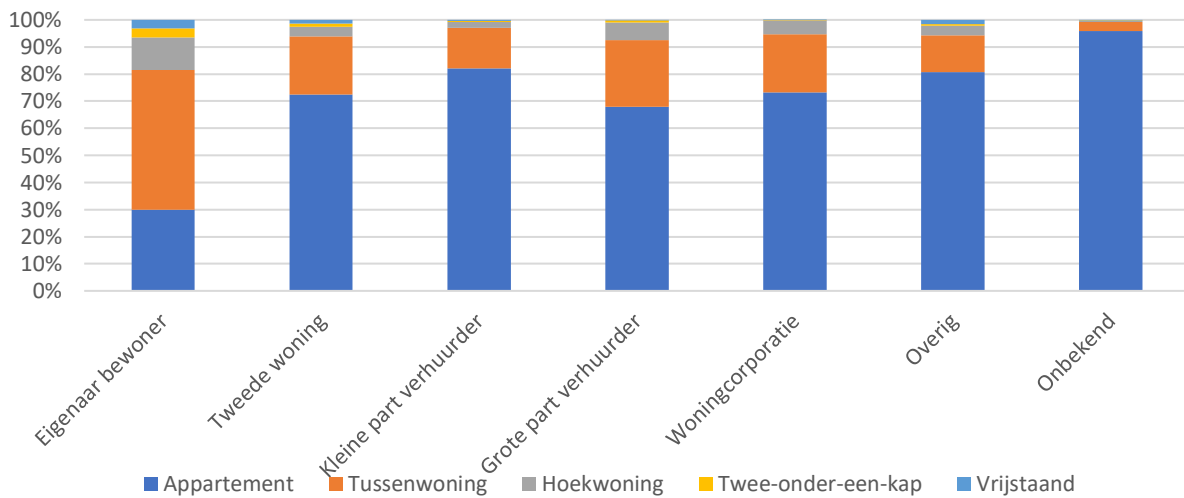
Tabel 22. Woningvoorraad in Utrecht op 1 januari 2020 naar type eigenaar

Type eigenaar	Aantal woningen	Aandeel woningvoorraad
Eigenaar-bewoner	68.361	44%
Tweede woning	4.845	3%
Kleine private verhuurder	13.717	9%
Grote private verhuurder	6.240	4%
Woningcorporatie	46.551	30%
Overig	4.869	3%
Onbekend	11.071	7%
Totaal	155.654	100%

⁶ Het totaal aantal woningen in Utrecht dat meegenomen wordt in dit onderzoek is 155.654. Het werkelijke aantal ligt met ongeveer 156.600 iets hoger. Hier zitten echter ook woningen tussen waarvan bepaalde data, zoals woningtype of woningoppervlakte, onbekend of onwaarschijnlijk is. Deze woningen zijn bij de verdere analyse dan ook achterwege gelaten.

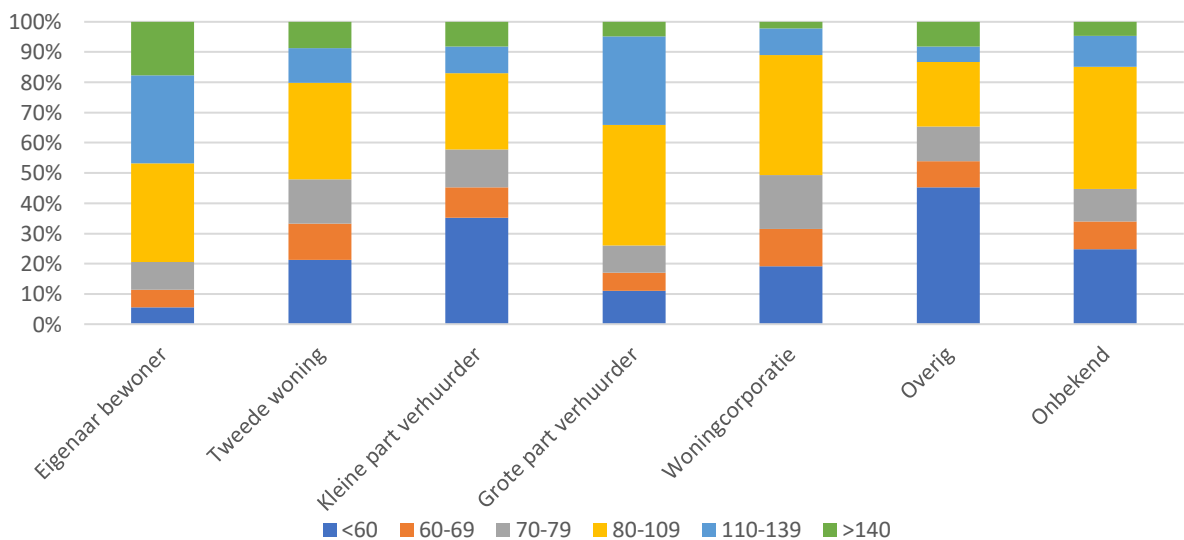
5.2.2 Kenmerken woningen voor verhuur

Figuur 45 geeft het bezit per type eigenaar weer naar woningtype. Hieruit wordt duidelijk dat zowel de kleine als grote private verhuurders vooral appartementen bezitten. Dit zijn ook de woningen die zij het meest aankopen. Grote private verhuurders bezitten daarnaast ook een redelijk aandeel tussenwoningen. Het bezit van woningcorporaties is vergelijkbaar. Eigenaar-bewoners zijn vooral in het bezit van tussenwoningen en in mindere mate appartementen. Hoewel zij absoluut ook het grootste deel van de andere woningtypen bezitten, is dit slechts een klein aandeel van het totale bezit van eigenaar-bewoners. Dit komt overeen met de woningvoorraad in Utrecht zoals hierboven beschreven.



Figuur 45 . Verdeling woningtype naar type eigenaar

Uit de verdeling van woonoppervlakte naar type eigenaar blijkt dat het bezit van alle type eigenaren voor een groot deel uit woningen van 80 m² tot 110 m² bestaat. Opvallend is dat het bezit van kleine private verhuurders voor een groot deel uit woningen van minder dan 60 m² bestaat, terwijl het bezit van grote private verhuurders voor een groot deel uit woningen groter dan 110 m² bestaat. Dit kan deels verklaard worden door het hogere aandeel tussenwoningen in het bezit van de grote verhuurders.



Figuur 46. Oppervlakte woning in m² naar type eigenaar

5.2.3 Kenmerken woningvoorraad naar wijk

Wanneer gekeken wordt naar de woningvoorraad per wijk wordt duidelijk dat Noordwest de meeste woningen heeft, gevolgd door Vleuten-De Meern, Zuidwest en Noordoost. Appartementen zijn in bijna alle wijken het dominante woningtype, waarbij het aandeel varieert van iets meer dan de helft in Noordoost tot bijna tachtig procent in Overvecht en de Binnenstad. Uitzonderingen zijn Leidsche Rijn met veertig procent appartementen en Vleuten-De Meern met minder dan twintig procent. In deze laatste twee wijken staan veel tussen- en hoekwoningen; ook is hier het grootste aandeel twee-onder-één-kap en vrijstaande woningen te vinden.

Tabel 23. Woningvoorraad per wijk naar woningtype

	Totaal	Appartement	Tussenwoning	Hoekwoning	2-onder-1-kap	Vrijstaand
West	12.672	64%	30%	5%	1%	0%
Noordwest	21.045	54%	39%	7%	1%	0%
Overvecht	15.818	78%	16%	5%	0%	1%
Noordoost	17.331	54%	39%	7%	1%	0%
Oost	13.774	60%	32%	5%	1%	1%
Binnenstad	9.943	79%	18%	2%	0%	0%
Zuid	13.241	62%	30%	7%	0%	0%
Zuidwest	17.661	76%	21%	4%	0%	0%
Leidsche Rijn	15.846	40%	40%	12%	4%	4%
Vleuten-De Meern	18.323	17%	51%	17%	8%	7%

In bijna alle wijken is minstens veertig procent van de woningen kleiner dan 80 m²; uitzondering zijn Noordoost met 34 procent, Leidsche Rijn met 17 procent en Vleuten-De Meern met 10 procent. De laatste twee wijken kennen vooral grote woningen, met een aanzienlijk deel groter dan 140 m². Opvallend zijn Noordoost, Oost en de Binnenstad: hoewel in deze drie wijken een aanzienlijk deel van de woningen kleiner is dan 60 m², is ook een aanzienlijk deel groter dan 140 m².

Tabel 24. Woningvoorraad per wijk naar woningoppervlakte (in m²)

	<60	60-69	70-79	80-109	110-139	>140
West	16%	16%	13%	35%	16%	5%
Noordwest	16%	12%	19%	38%	12%	3%
Overvecht	16%	10%	13%	48%	11%	2%
Noordoost	15%	8%	11%	29%	26%	12%
Oost	24%	10%	10%	23%	12%	22%
Binnenstad	32%	10%	10%	23%	11%	14%
Zuid	20%	11%	12%	40%	15%	3%
Zuidwest	17%	7%	21%	40%	12%	2%
Leidsche Rijn	7%	4%	6%	31%	33%	19%
Vleuten-De Meern	3%	2%	5%	34%	35%	21%

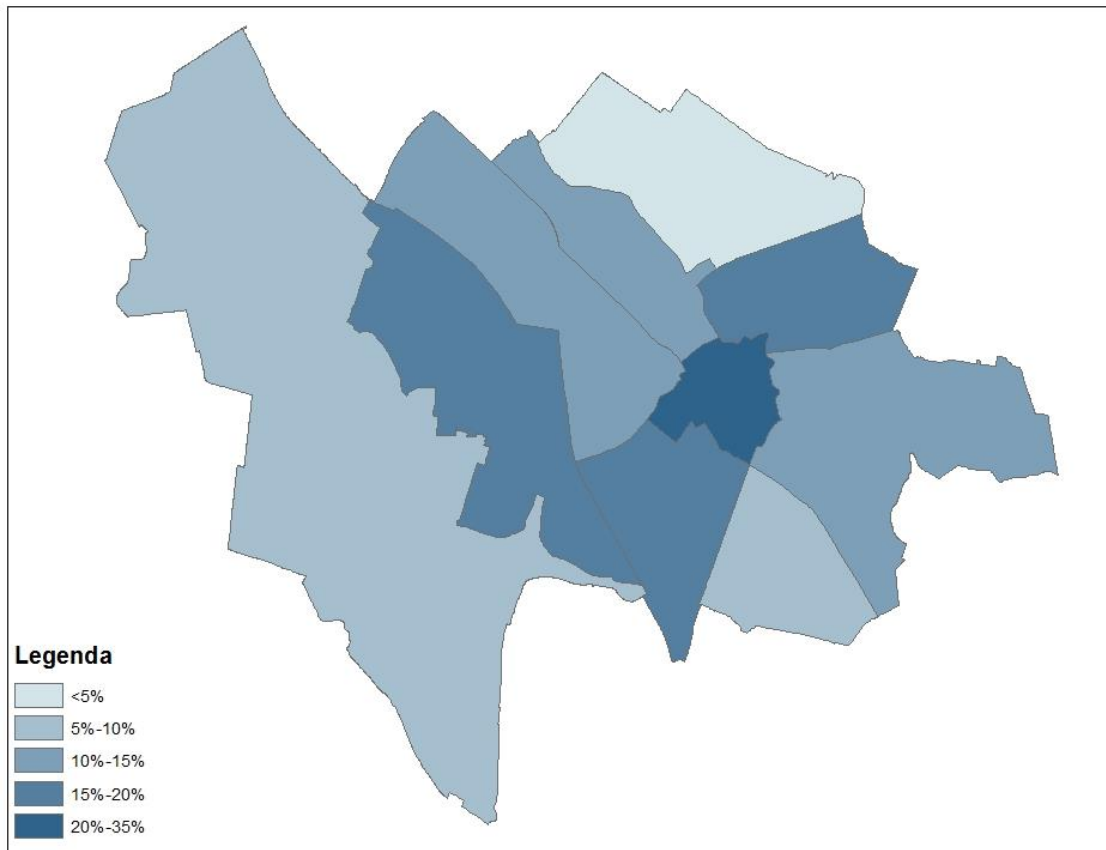
5.2.4 Kenmerken private verhuur naar wijk

De binnenstad kent een groot deel kleine private verhuurders, terwijl Leidsche Rijn een groot deel grote private verhuurders kent. Woningcorporaties bezitten een groot deel van de woningen in Overvecht; daarnaast bezitten ze ook veel woningen in Zuid, Zuidwest en Noordwest. De meeste wijken bestaan dus vooral uit huurwoningen; alleen in Noordoost, Leidsche Rijn en Vleuten-De Meern bezitten eigenaar-bewoners meer dan de helft van de woningen.

Tabel 25. Woningvoorraad per wijk naar type eigenaar

	Eigenaar-bewoner	Tweede woning	Kleine part verhuurder	Grote part verhuurder	Woningcorporatie	Overig	Onbekend
West	49%	4%	10%	0%	20%	2%	14%
Noordwest	38%	3%	11%	2%	33%	2%	10%
Overvecht	21%	2%	3%	1%	65%	5%	3%
Noordoost	55%	4%	11%	5%	17%	2%	7%
Oost	42%	5%	10%	0%	29%	6%	8%
Binnenstad	30%	6%	28%	5%	17%	7%	7%
Zuid	42%	3%	6%	1%	43%	2%	2%
Zuidwest	32%	3%	11%	4%	35%	1%	14%
Leidsche Rijn	53%	1%	3%	13%	19%	5%	5%
Vleuten-De Meern	71%	1%	1%	7%	18%	1%	1%

Private verhuurders zijn het actiefst in de Binnenstad en in Leidsche Rijn; in de eerste wijk zijn het vooral de kleine private verhuurders, waar het in Leidsche Rijn vooral de grote private verhuurders zijn. Kleine private verhuurders hebben verder minstens tien procent van de woningen in het bezit in West, Noordwest, Noordoost, Oost en Zuidwest. Opvallend is verder dat de grote private verhuurders zeven procent van de woningen in Vleuten-De Meern bezitten. Het aandeel private verhuur per wijk is gevisualiseerd in onderstaand figuur.



Figuur 47. Aandeel private verhuur in woningvoorraad per wijk

Grote private verhuurders bezitten vooral grote, grondgebonden woningen. Hierbij gaat het vooral om woningen van 110 m² tot 140 m², en in mindere mate ook om woningen die groter zijn dan 140 m². Dit komt overeen met de rest van de G44. Deze woningen zijn vooral te vinden in Leidsche Rijn en Vleuten-De Meern, wat ook de wijken zijn waar grote private verhuurders het meest actief zijn.

Kleine private verhuurders bezitten een beperkt aandeel van de Utrechtse appartementen. Hun bezit bestaat vooral uit kleinste (<60 m²) appartementen. Bijzonder is dat zij bijna twintig procent van de grootste (>140 m²) appartementen in Utrecht bezitten. Dat grote aandeel is het gevolg van het feit dat er maar weinig van deze grootste appartementen in Utrecht worden verhuurd. Uiteindelijk gaat het om slechts enkele appartementen. Verder bezitten kleine verhuurders met 13 procent ook een redelijk deel van de middelgrote (110 m² tot 140 m²) appartementen in Utrecht. Ook bij andere woningtypen bezitten kleine private verhuurders vooral de kleinere (<70 m²) woningen. In de G44 bezitten kleine private verhuurders hoofdzakelijk kleine appartementen en de wat grotere grondgebonden woningen. Utrecht is hierin dus vergelijkbaar met de rest van de G44.

5.2.5 Verandering eigendomsverhoudingen

Onderstaande tabel laat de eigendomsverhoudingen in de wijken zien op 1 april 2017 en 1 januari 2020. In deze periode blijken de eigendomsverhoudingen redelijk stabiel te zijn geweest. De grootste veranderingen zijn te zien in de binnenstad, Zuidwest en Leidsche Rijn, waar de aandelen van eigenaar-bewoners en woningcorporaties zijn afgenomen, en waar de aandelen van kleine en grote private verhuurders gegroeid zijn. Verder is in Overvecht het aandeel eigenaar-bewoners toegenomen en zijn de aandelen van de grote private verhuurders en woningcorporaties iets geslonken.

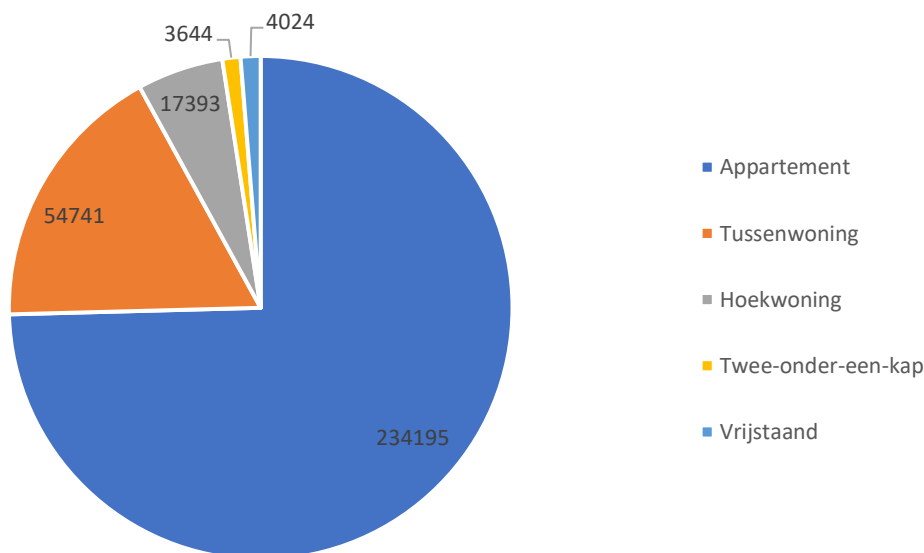
Tabel 26. Verandering eigendomsverhoudingen 2017-2020

		Eigenaar-bewoner	Tweede woning	Verhuur <50	Verhuur >50	Woco's	Overig	Onbekend
West	2017	49%	4%	9%	0%	20%	2%	15%
	2020	49%	4%	10%	0%	20%	2%	14%
Noordwest	2017	38%	3%	10%	1%	35%	2%	10%
	2020	38%	3%	11%	2%	33%	2%	10%
Overvecht	2017	20%	2%	3%	2%	66%	6%	2%
	2020	21%	2%	3%	1%	65%	5%	3%
Noordoost	2017	55%	5%	8%	5%	17%	2%	7%
	2020	55%	4%	11%	5%	17%	2%	7%
Oost	2017	42%	4%	9%	0%	29%	6%	8%
	2020	42%	5%	10%	0%	29%	6%	8%
Binnenstad	2017	33%	7%	28%	1%	18%	6%	7%
	2020	30%	6%	28%	5%	17%	7%	7%
Zuid	2017	43%	3%	5%	1%	46%	1%	2%
	2020	42%	3%	6%	1%	43%	2%	2%
Zuidwest	2017	33%	3%	9%	3%	37%	2%	13%
	2020	32%	3%	11%	4%	35%	1%	14%
Leidsche Rijn	2017	57%	1%	1%	11%	23%	3%	5%
	2020	53%	1%	3%	13%	19%	5%	5%
Vleuten-De Meern	2017	70%	1%	1%	7%	19%	1%	1%
	2020	71%	1%	1%	7%	18%	1%	1%

5.3 Rotterdam

5.3.1 Verdeling woningvoorraad

Figuur 48 laat de woningvoorraad naar woningtype in Rotterdam zien. Van de 313.997⁷ woningen is driekwart een appartement. Daarnaast bestaat de woningvoorraad nog uit 17 procent tussenwoningen en verder nog een klein aandeel hoekwoningen, twee-onder-een-kap woningen en vrijstaande woningen.



Figuur 48. Type woningen Rotterdam

Private verhuurders bezitten dertien procent van de woningvoorraad in Rotterdam

Op 1 januari 2020 bezitten kleine private verhuurders in Rotterdam tien procent van de woningvoorraad; grote private verhuurders bezitten drie procent. Ook in hoofdstuk 4 bleek al dat kleine private verhuurders gedurende de onderzoeksperiode meer woningen kochten dan grote private verhuurders. Gezamenlijk is dus zo'n dertien procent van de woningvoorraad in bezit van private verhuurders. Woningcorporaties bezitten met 42 procent het grootste aandeel van de woningvoorraad. Eigenaar-bewoners hebben ongeveer een derde van de woningvoorraad in bezit.

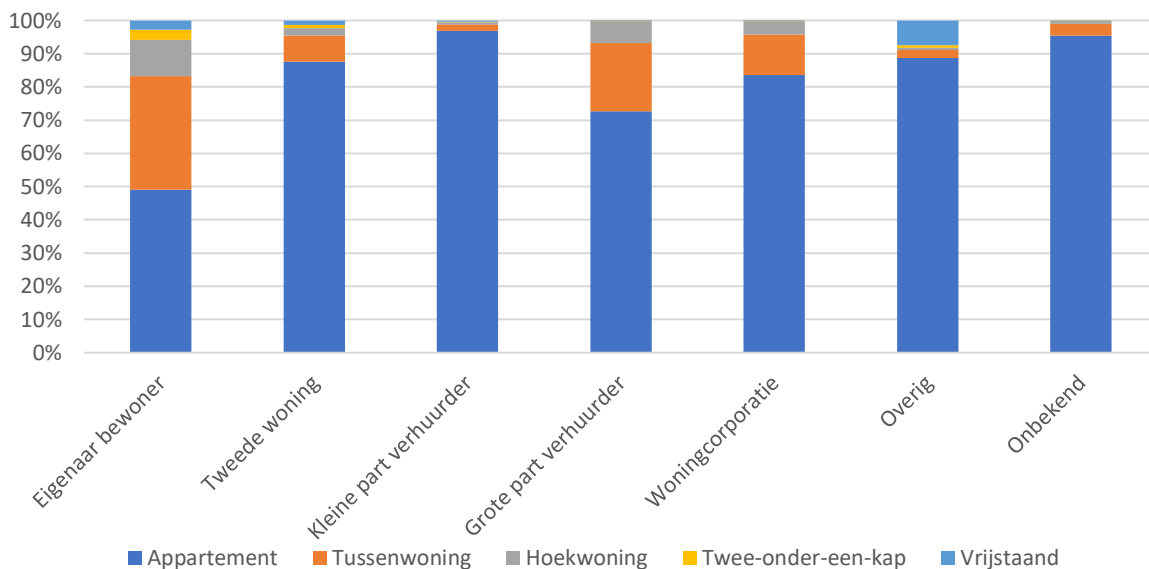
Tabel 27. Woningvoorraad in Rotterdam op 1 januari 2020 naar type eigenaar

Type eigenaar	Aantal woningen	Aandeel woningvoorraad
Eigenaar-bewoner	101.207	32%
Tweede woning	5.851	2%
Kleine private verhuurder	32.568	10%
Grote private verhuurder	8.663	3%
Woningcorporatie	131.698	42%
Overig	12.966	4%
Onbekend	21.044	7%
Totaal	313.997	100%

⁷ Het totaal aantal woningen in Rotterdam dat meegenomen wordt in dit onderzoek is 313.997. Het werkelijke aantal ligt met ongeveer 315.000 iets hoger. Hier zitten echter ook woningen tussen waarvan bepaalde data, zoals woningtype of woningoppervlakte, onbekend of onwaarschijnlijk is. Deze woningen zijn bij de verdere analyse dan ook achterwege gelaten.

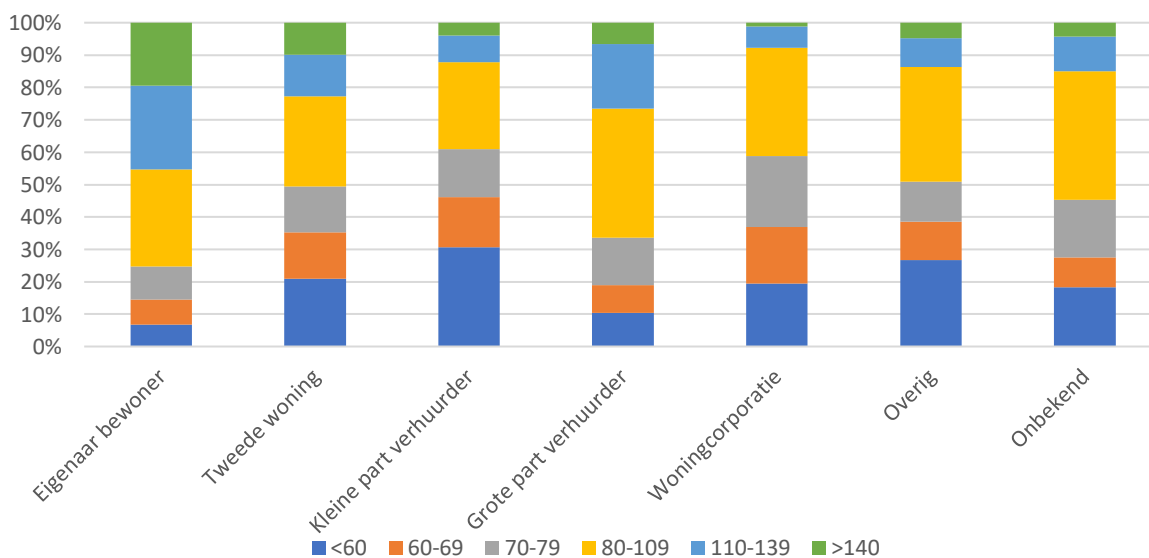
5.3.2 Kenmerken woningen voor verhuur

Figuur 49 geeft het bezit per type eigenaar weer naar woningtype. Hieruit wordt duidelijk dat private verhuurders vooral in het bezit zijn van appartementen. Dit zijn ook het type woningen dat zij het meest aankopen. Grote private verhuurders bezitten hiernaast ook een redelijk aandeel tussenwoningen. Eigenaar-bewoners bezitten ook hoofdzakelijk appartementen en tussenwoningen, al bezitten zij daarnaast iets vaker andere woningtypen.



Figuur 49. Verdeling woningtype naar type eigenaar

Uit de verdeling van woonoppervlakte naar type eigenaar in Figuur 50 blijkt dat het bezit van alle type eigenaren voor een groot deel uit woningen van 80 m² tot 110 m² bestaat. Verder is bijna de helft van de woningen in het bezit van eigenaar-bewoners groter dan 110 m². Opvallend is dat het bezit van kleine private verhuurders voor een groot deel uit woningen van minder dan 60 m² bestaat, terwijl het bezit van grote private verhuurders voor een aanzienlijk deel uit woningen groter dan 110 m² bestaat. Dit kan deels verklaard worden door het hogere aandeel tussenwoningen in het bezit van de grote private verhuurders.



Figuur 50. Oppervlakte woning in m² naar type eigenaar

5.3.3 Kenmerken woningvoorraad naar wijk

Wanneer gekeken wordt naar de woningvoorraad per wijk⁸ wordt duidelijk dat Prins Alexander de meeste woningen heeft, gevolgd door Feijenoord, Delfshaven en Charlois. Appartementen zijn in bijna alle wijken het dominante woningtype, waarbij het varieert van bijna zestig procent in Hillegersberg-Schiebroek, Overschie en Prins Alexander, tot bijna honderd procent in Delfshaven, Noord, Centrum en de Nieuw Mathenesse. In de uitzonderingen Hoogvliet, Pernis en Rozenburg staan vooral tussen- en hoekwoningen, en in Hoek van Holland staan vooral tussen-, hoek-, en vrijstaande woningen.

Tabel 28. Woningvoorraad per wijk naar woningtype

	Totaal	Appartement	Tussen-woning	Hoek-woning	2-onder-1-kap	Vrijstaand
Charlois	33.919	83%	11%	4%	1%	0%
Delfshaven	35.168	96%	4%	0%	0%	0%
Feijenoord	35.839	76%	19%	5%	0%	0%
Hillegersberg-Schiebroek	20.747	59%	25%	9%	3%	3%
Hoek van Holland	5.615	24%	38%	15%	3%	19%
Hoogvliet	16.016	41%	42%	15%	1%	0%
IJsselmonde	28.632	64%	25%	9%	2%	1%
Kralingen-Crooswijk	27.921	92%	6%	1%	1%	1%
Nieuw Mathenesse	866	100%	0%	0%	0%	0%
Noord	27.373	97%	3%	0%	0%	0%
Overschie	8.599	59%	25%	9%	4%	4%
Pernis	2.255	16%	47%	22%	9%	6%
Prins Alexander	45.806	59%	29%	8%	2%	2%
Centrum	19.418	99%	1%	0%	0%	0%
Rozenburg	5.823	34%	44%	16%	3%	3%

⁸ In de analyse naar de woningvoorraad in de Rotterdamse wijken zijn de wijken Botlek-Europoort-Maasvlakte, Rotterdam-Noord-West, Spaanse Polder en Waalhaven-Eemhaven wegens te lage aantallen buiten beschouwing gelaten.

In bijna alle wijken is ongeveer een derde tot een vierde van de woningen tussen de 80 m² en 110 m² groot. Daarnaast is in bijna alle wijken ook een aanzienlijk deel van de woningen kleiner dan 80 m². Vooral in Nieuw Mathenesse, Charlois, Overschie en Hoek van Holland zijn veel woningen te vinden die kleiner zijn dan 60 m². Woningen met een oppervlakte tussen de 110 m² en 140 m² zijn vooral te vinden in Hoogvliet, Hoek van Holland, Rozenburg en Prins Alexander. Woningen groter dan 140 m² staan vooral in Hillegersberg-Schiebroek, Overschie en Hoek van Holland.

Tabel 29. Woningvoorraad per wijk naar woningoppervlakte (in m²)

	<60	60-69	70-79	80-109	110-139	>140
Charlois	35%	16%	13%	26%	7%	3%
Delfshaven	16%	14%	18%	34%	11%	7%
Feijenoord	12%	16%	21%	37%	11%	4%
Hillegersberg-Schiebroek	14%	14%	14%	20%	17%	21%
Hoek van Holland	20%	4%	9%	27%	26%	15%
Hoogvliet	8%	9%	10%	34%	30%	10%
IJsselmonde	16%	16%	18%	33%	14%	4%
Kralingen-Crooswijk	19%	15%	20%	30%	7%	9%
Nieuw Mathenesse	58%	39%	0%	2%	1%	0%
Noord	16%	14%	20%	33%	12%	5%
Overschie	23%	9%	10%	27%	14%	17%
Pernis	5%	15%	19%	35%	16%	11%
Prins Alexander	11%	8%	12%	36%	21%	12%
Centrum	15%	14%	21%	36%	9%	6%
Rozenburg	5%	9%	16%	38%	23%	10%

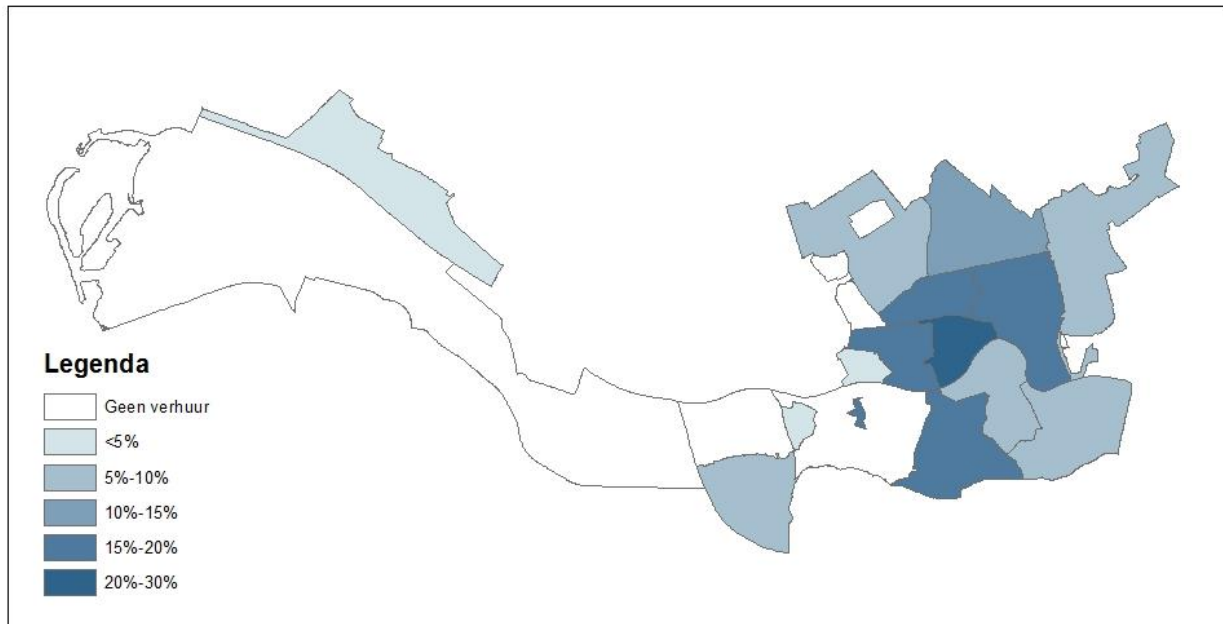
5.3.4 Kenmerken private verhuur naar wijk

Kleine private verhuurders bezitten een redelijk deel van de woningen in het Centrum, Charlois, Delfshaven, Noord en Kralingen-Crooswijk. Grote private verhuurders bezitten daarnaast zeven procent van de woningen in het Centrum. Woningcorporaties bezitten in alle wijken, afgezien van Nieuw Mathenesse, een groot deel van de woningen. De woningen op Nieuw Mathenesse zijn in bezit van een stichting.

Tabel 30. Woningvoorraad per wijk naar type eigenaar

	Eigenaar- bewoner	Tweede woning	Kleine verhuurder	part verhuurder	Grote part verhuurder	Woning- corporatie	Ove- rig	Onbe- kend
Charlois	27%	3%	19%		1%	42%	4%	5%
Delfshaven	22%	2%	16%		0%	46%	2%	11%
Feijenoord	17%	1%	8%		2%	56%	6%	9%
Hillegersberg- Schiebroek	52%	3%	8%		2%	28%	3%	4%
Hoek van Holland	41%	1%	2%		1%	34%	18%	2%
Hoogvliet	44%	0%	4%		5%	42%	2%	3%
IJsselmonde	37%	1%	6%		4%	45%	3%	4%
Kralingen- Crooswijk	24%	3%	12%		5%	45%	4%	8%
Nieuw Mathenesse	0%	0%	0%		0%	0%	99%	0%
Noord	27%	3%	16%		1%	34%	4%	16%
Overschie	48%	2%	4%		2%	40%	2%	2%
Pernis	72%	1%	2%		1%	21%	1%	3%
Prins Alexander	43%	1%	4%		4%	44%	3%	2%
Centrum	25%	3%	20%		7%	29%	7%	9%
Rozenburg	54%	1%	3%		0%	40%	0%	1%

Private verhuurders in Rotterdam zijn het actiefst in het Centrum, Charlois, Noord, Kralingen-Crooswijk en Delfshaven. Het gaat hierbij vooral om kleine private verhuurders. Grote private verhuurders bezitten alleen in Kralingen-Coorswijk en het Centrum meer dan vijf procent van de woningen. Het aandeel private verhuur per wijk is gevisualiseerd in onderstaand figuur. In de wijken met veel private verhuur staan vooral appartementen; Charlois heeft met zeventien procent het grootste aantal andere woningen, waarvan elf procent tussenwoningen. Private verhuurders bezitten niet alleen de kleine appartementen in deze wijken: de verdeling groter en kleiner dan 80 m² is ongeveer 50/50.



Figuur 51. Aandeel private verhuur in woningvoorraad per wijk

Van de appartementen kleiner dan 60 m² bezitten kleine private verhuurders twintig procent, maar met vijftien procent hebben ze ook van de grote appartementen (> 140 m²) een flink deel in handen. Binnen hun bezit spelen deze grote appartementen een minder belangrijke rol; hier zijn het toch hoofdzakelijk appartementen tot 110 m². Dit is vergelijkbaar met het beeld in de G44. Grote private verhuurders bezitten vaak woningen met een oppervlakte van 110 m² tot 140 m². Ook dit is vergelijkbaar met de G44.

5.3.5 Verandering eigendomsverhoudingen

Tabel 31 laat de eigendomsverhoudingen in de wijken zien op 1 april 2017 en 1 januari 2020. In deze periode blijken de eigendomsverhoudingen redelijk stabiel te zijn geweest. Wat wel opvallend is, is dat in een groot deel van de wijken het aandeel eigenaar-bewoners iets afgenomen is. Uitzonderingen daarop zijn Overschie en Pernis, waar het aandeel eigenaar-bewoners juist iets toegenomen is. Het aandeel kleine private verhuurders is in Overschie juist afgenomen; in alle andere wijken is dit aandeel juist gelijk gebleven of zelfs gestegen. Ook het aandeel grote private verhuurders is in veel van de wijken ongeveer gelijk gebleven.

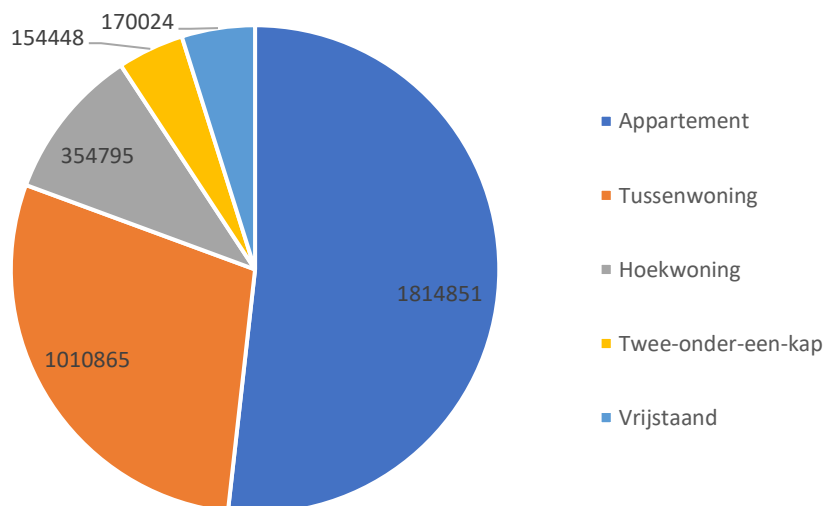
Tabel 31. Verandering eigendomsverhoudingen 2017-2020

		Eigenaar- bewoner	Tweede woning	Verhuur <50	Verhuur >50	Woco's	Overig	Onbekend
Charlois	2017	30%	3%	17%	1%	41%	2%	5%
	2020	27%	3%	19%	1%	42%	4%	5%
Delfshaven	2017	23%	3%	16%	1%	45%	2%	10%
	2020	22%	2%	16%	0%	46%	2%	11%
Feijenoord	2017	19%	2%	8%	1%	58%	3%	9%
	2020	17%	1%	8%	2%	56%	6%	9%
Hillegersberg- Schiebroek	2017	52%	3%	8%	2%	28%	2%	4%
	2020	52%	3%	8%	2%	28%	3%	4%
Hoek van Holland	2017	41%	2%	3%	1%	33%	18%	2%
	2020	41%	1%	2%	1%	34%	18%	2%
Hoogvliet	2017	44%	0%	3%	5%	43%	1%	3%
	2020	44%	0%	4%	5%	42%	2%	3%
IJsselmonde	2017	38%	1%	4%	4%	48%	2%	3%
	2020	37%	1%	6%	4%	45%	3%	4%
Kralingen- Crooswijk	2017	25%	3%	11%	5%	45%	3%	8%
	2020	24%	3%	12%	5%	45%	4%	8%
Noord	2017	27%	4%	15%	1%	34%	2%	16%
	2020	27%	3%	16%	1%	34%	4%	16%
Overschie	2017	46%	3%	5%	1%	39%	4%	2%
	2020	48%	2%	4%	2%	40%	2%	2%
Pernis	2017	71%	2%	2%	1%	20%	1%	3%
	2020	72%	1%	2%	1%	21%	1%	3%
Prins Alexander	2017	43%	1%	3%	5%	45%	2%	2%
	2020	43%	1%	4%	4%	44%	3%	2%
Rotterdam Centrum	2017	28%	4%	20%	7%	30%	2%	8%
	2020	25%	3%	20%	7%	29%	7%	9%
Rozenburg	2017	55%	1%	2%	0%	41%	0%	1%
	2020	54%	1%	3%	0%	40%	0%	1%

5.4 G44

De G44 bestaat uit de vier grootste kernen van Nederland (de G4: Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht) in combinatie met veertig (middel)grote steden die onderdeel uitmaken van de G40. Door de cijfers voor Maastricht, Utrecht en Rotterdam te vergelijken met die van de G44 kan een beeld gevormd worden over hoe de steden het doen ten opzichte van het landelijke beeld.

In de G44 zijn iets meer dan de helft van de woningen appartementen; ruim een kwart zijn tussenwoningen. Daarnaast zijn er ongeveer tien procent hoekwoningen, vier procent twee-onder-één-kap woningen en vijf procent vrijstaande woningen.



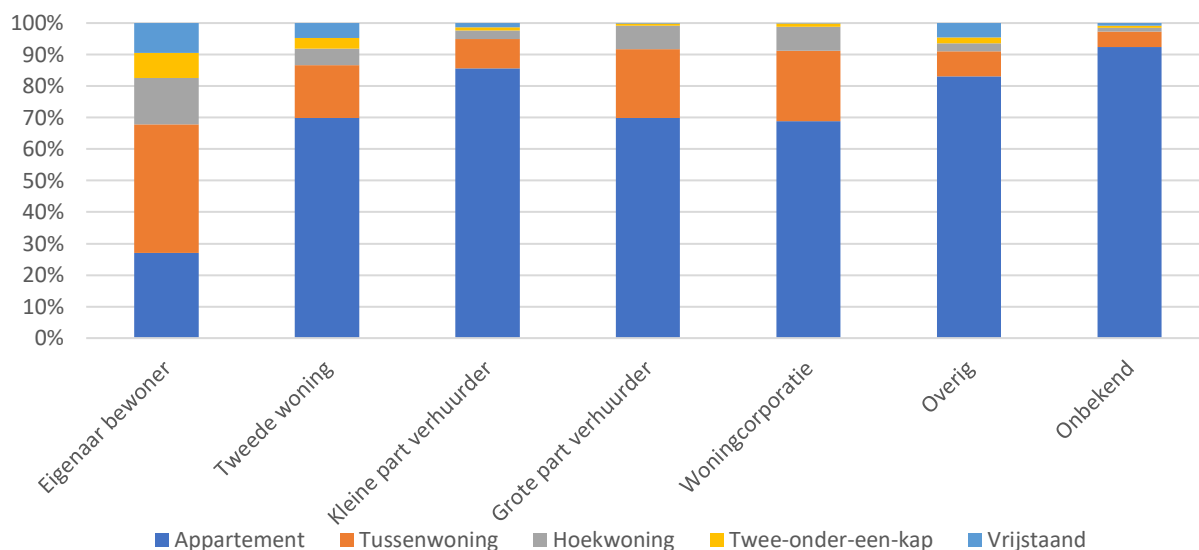
Figuur 52. Type woningen G44

Private verhuurders bezitten gezamenlijk zo'n twaalf procent van de woningvoorraad in de G44. Kleine private verhuurders bezitten negen procent, en grote private verhuurders drie procent van de woningvoorraad. Bijna de helft van de woningen is in het bezit van eigenaar-bewoners.

Tabel 32. Woningvoorraad naar type eigenaar

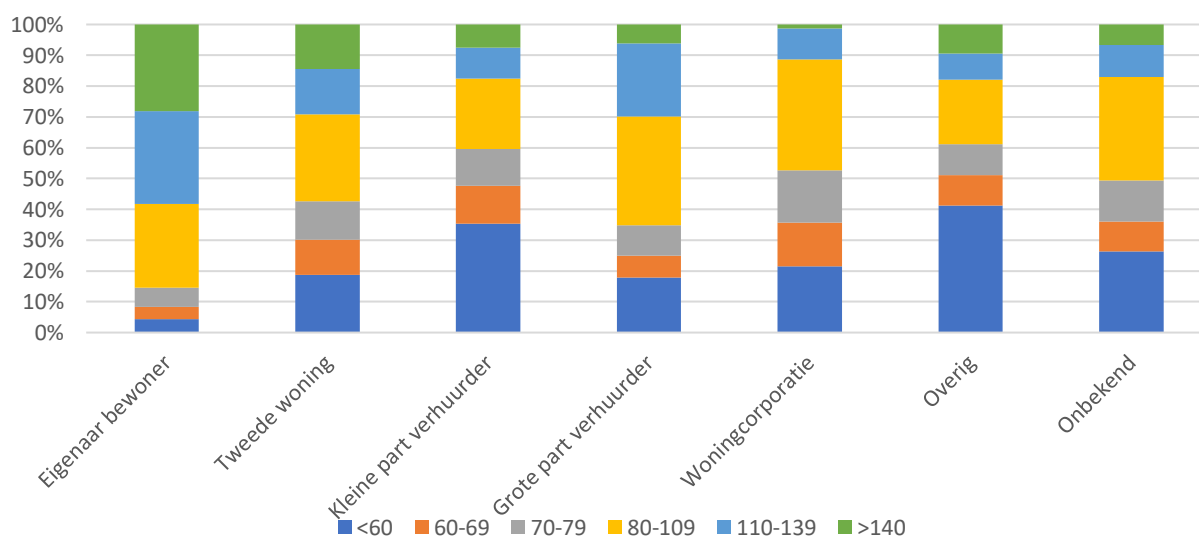
Type eigenaar	Aantal woningen	Aandeel woningvoorraad
Eigenaar-bewoner	1.656.732	47%
Tweede woning	795.36	2%
Kleine private verhuurder	309.468	9%
Grote private verhuurder	113.570	3%
Woningcorporatie	1.140.713	33%
Overig	85.896	3%
Onbekend	119.068	3%
Totaal	3.504.983	100%

Figuur 53 geeft het bezit per type eigenaar weer naar woningtype. Hieruit wordt duidelijk dat private verhuurders vooral in het bezit zijn van appartementen en tussenwoningen. Bij grote private verhuurders spelen hoekwoningen ook een rol. Dit beeld is vergelijkbaar voor woningcorporaties. Eigenaar-bewoners bezitten ook voornamelijk appartementen en tussenwoningen, maar ook een redelijk aandeel grondgebonden woningen.



Figuur 53. Verdeling woningtype naar type eigenaar

Uit de verdeling van woonoppervlakte naar type eigenaar, in onderstaande figuur, blijkt dat het bezit van alle type eigenaren voor een groot deel uit woningen van 80 m² tot 110 m² bestaat. Verder is ruim de helft van de woningen in het bezit van eigenaar-bewoners groter dan 110 m². Opvallend is dat het bezit van kleine private verhuurders voor een groot deel uit woningen van minder dan 60 m² bestaat, terwijl het bezit van grote private verhuurders voor een aanzienlijk deel uit woningen groter dan 110 m² bestaat. Dit kan verklaard worden door het verschillende aandeel tussenwoningen. Hoewel de verdeling qua woningtype tussen grote private verhuurder en woningcorporatie vergelijkbaar is, is in de woningoppervlakte wel een verschil te zien: grote private verhuurders bezitten vaker grotere woningen dan woningcorporaties.



Figuur 54. Oppervlakte woning in m² naar type eigenaar

6. Expertsessie buy-to-let in de grote steden

Om extra duiding te geven aan het rapport, verschillende standpunten te vergelijken en discussie te faciliteren is op 20 mei 2020 een (digitale) expertsessie georganiseerd. Tijdens deze sessie is gediscussieerd over vijf stellingen door medewerkers van de drie gemeenten, een aankoopmakelaar en medewerkers van Vastgoedbelang, Planbureau voor de Leefomgeving en Platform31. In dit hoofdstuk worden de vijf stellingen en de reacties hierop besproken. Deze reacties geven de verschillende blikken van de deelnemers weer en hoeven ook niet feitelijk te kloppen. Het Kadaster heeft de discussie gefaciliteerd en geeft geen oordeel over de stellingen.

Een uitgebreide lijst van aanwezigen kan aan het eind van dit hoofdstuk gevonden worden.

Stelling 1: Verrijkt buy-to-let de maatschappij?

Buy-to-let draagt bij aan vermindering van de leefbaarheid van woonwijken in (centrum-)redelijke woonmilieus door een toename van tijdelijke inwoners in de buurt. Beperking van de marktwerking door extra regelgeving is met het oog op leefbaarheid gewenst.

Bewoners zijn zelf verantwoordelijk voor de leefbaarheid. Een deelnemer van de expertsessie suggereerde dat de samenstelling van een buurt naar type bewoners daarbij van belang is. Door de groeiende omvang van de buy-to-let-sector krijgen ook andere bewoners in de wijk te maken met buy-to-let. De aanname is dat woningen die gekocht zijn om vervolgens te verhuren, een ander type bewoners aantrekken dan koopwoningen of corporatiehuurwoningen. Echter, veel van deze buy-to-let-woningen zijn hoogwaardige woningen. Daardoor is de kans groot dat de huurders van deze buy-to-let-woningen een grote overlap vertonen met de kopers die anders deze woningen gekocht zouden hebben. Het effect op de leefbaarheid in een buurt zal naar verwachting dan ook beperkt zijn, omdat de verschillen tussen de buy-to-let-bewoners en de potentiële kopers beperkt zijn.

Het is wel mogelijk dat de sociale cohesie onder druk komt te staan door de vaak korte bewoningsduur van duurdere huurwoningen. Wijken met veel buy-to-let-woningen hebben volgens veel van de deelnemende experts vaak een grotere doorstroming dan wijken met veel koopwoningen of corporatiewoningen. Die doorstroming kan een negatief effect hebben op de leefbaarheid. Echter, koopstarters hebben eveneens vaak een korte woonduur. Wel wordt aangegeven dat buy-to-let vaak opgang maakt(e) in wijken die ook interessant zijn voor andere investeerders, waarbij gedacht kan worden aan hotels en Airbnb, vooral in en om de binnenstad. Het is de optelsom van deze ontwikkelingen die sommige bewoners tegen de borst kan stuiten, waardoor zij tijdelijke bewoners gelijkstellen aan minder sociale binding en meer (risico op) overlast.

Door het reguleren van de buy-to-let-markt is het mogelijk een balans te creëren, waardoor de leefbaarheid op peil blijft. Enkele deelnemers noemen bovendien ook het positieve belang van buy-to-let. De particuliere huurmarkt in Nederland is relatief klein vergeleken met andere Europese landen. Toename van de particuliere huursector kan veel voordelen bieden voor steden, aangezien er behoefte is aan meer huurwoningen. Om verdringing van koopstarters en doorstromers tegen te gaan is het hierbij van belang dat woningen worden verhuurd ter bewoning, en niet voor doelen zoals toerisme. Buy-to-let biedt verder mogelijkheden om in te spelen op transitie in de woningmarkt, bijvoorbeeld wanneer starters willen huren in plaats van kopen. Een van de deelnemers gaf dan ook aan dat het misschien geen verdringing is; er kan in de markt sprake zijn van een verandering van koop naar huur.

Stelling 2: Buy-to-let wel of niet spreiden?

Het invoeren van maatregelen per wijk om buy-to-let te reguleren – bijvoorbeeld met een maximum percentage buy-to-let – heeft geen zin, omdat dan een waterbedeffect optreedt waardoor het percentage buy-to-let in andere wijken zal gaan stijgen.

Voorafgaand aan de bespreking van deze stelling, ontstond een discussie over het verschil tussen buy-to-let en het particuliere verhuursegment. Een buy-to-let woning wordt gezien als een woning die recentelijk gekocht is van een eigenaar-bewoner en door de huidige eigenaar wordt verhuurd. Het particuliere verhuursegment bestaat voor een deel uit buy-to-let woningen die jaren terug zijn gekocht door de huidige verhuurder. De gedachte is dat een gemeente door het aantal aankopen van buy-to-let in een buurt of wijk te maximeren, uiteindelijk de woningvoorraad zijn diversiteit kan laten behouden. De begrenzing geldt dus voor de aankopen (buy-to-let), maar is afhankelijk van het aantal particuliere huurwoningen in de voorraad.

In eerste instantie zoekt de investeerder in een stad en niet per se in een specifieke wijk. Daardoor is het mogelijk dat reguleren op wijkniveau zorgt voor een waterbedeffect. Als buy-to-let in wijken gemaximeerd wordt, dan zal de investeerder waarschijnlijk in een andere wijk naar mogelijkheden zoeken. Echter, de spreiding van buy-to-let gebeurt vaak op basis van prijssegmenten en rendement. Buy-to-let-woningen zitten vaak in een select aantal wijken en in bepaalde prijssegmenten omdat daar het beste rendement is te behalen. Afhankelijk van de prijssegmenten en het rendement binnen bepaalde wijken, zal BTL zich maar beperkt spreiden over een stad. Doordat investeerders naar een bepaald rendement streven, kijken ze naar aanbod in wijken waar dit rendement mogelijk is. Wanneer investeren in die wijken niet mogelijk is, dan kijken ze verder. Deze marktwerking zorgt ook voor autonome regulering.

Zoals bij de vorige stelling al werd opgemerkt, wordt er maar een beperkt effect op de leefbaarheid verwacht, afhankelijk van het type bewoner. Daarom is het maar de vraag of reguleren ook gewenst is. Wel is het mogelijk om wijk-specifiek beleid in te stellen voor het gebruik van buy-to-let. In wijken waar al veel studenten (verkamering) wonen is het wellicht gewenst om te reguleren of buy-to-let mag worden gebruikt voor studentenhuisvesting.

Stelling 3: Diversiteit buy-to-let en beleid

De buy-to-let-verhuurder krijgt ten onrechte het etiket van slechte verhuurder opgeplakt. Namelijk een verhuurder die enkel voor winstmaximalisatie gaat en te weinig doet aan onderhoud. De werkelijkheid is echter dat zij zich aan de eisen van de wet en gemeentelijke verordeningen houden en dat er grote verschillen zijn tussen de afzonderlijke verhuurders. (Lokale) beleidsmakers houden echter onvoldoende rekening met deze diversiteit binnen deze sector. Dat is problematisch voor de formulering en implementatie van beleid.

Buy-to-let en ook private verhuur zijn erg heterogene sectoren. Beleid is vaak voor een specifieke groep, maar raakt iedereen. Daarom worstelen beleidsmakers met deze diversiteit die kan zorgen voor ongewenste beleidseffecten. Juist in de particuliere huursector, die veelal bestaat uit veel oorspronkelijke buy-to-let-woningen, is de verscheidenheid van verhuurders groot. Hoewel binnen de groep verhuurders zeker wel wat rotte appels zitten, heeft het grootste deel van de particuliere verhuurders wel zorg voor de woningen, om zo waardeverstijging te waarborgen en desinvestering te voorkomen. Het zijn veelal lange termijninvesteringen.

Voor gemeenten is het een uitdaging om beleid te maken dat de excessen tegengaat, maar niet de hele sector raakt. Deze zoektocht kan moeilijk zijn. In sommige gemeenten zijn er nog stappen te maken wat betreft het in gesprek komen met particuliere verhuurders. De ervaring leert dat wanneer

er goede afspraken worden gemaakt, een groot deel van de verhuurders zich daar aan zal houden. Er werd ook opgemerkt dat er al een heel scala aan mogelijkheden ligt om in te grijpen bij bijvoorbeeld achterstallig onderhoud.

Een van de grote uitdagingen is dat het voor gemeenten soms moeilijk is in contact te komen met verhuurders, vooral wanneer verhuurders niet vertegenwoordigd worden door belangenorganisaties of wanneer het buitenlandse investeerders betreft. Het lijkt er ook op dat deze onvindbare verhuurders vaak degenen zijn die slecht gedrag vertonen. Gemeenten proberen verder goed verhuurderschap te stimuleren, bijvoorbeeld door een keurmerk voor goede kamerverhuur of een verhuurdersvergunning. Hierbij wordt ingezet op nauw contact met de verhuursector, zodat er draagvlak is voor maatregelen en de sector hopelijk zelfregulerend op zal treden.

Stelling 4: Help de koopstarters (was stelling 5)

Koopstarters zijn van belang voor de levendigheid en dynamiek in een stad. Het is de taak van een gemeente om instrumenten te ontwikkelen waarmee specifieke woningen worden gelabeld als koopstarterswoning. Nieuwbouw koopstarterswoningen mogen ook niet uitgebreid worden met een dakkapel of iets dergelijks. Zo blijft het woningaanbod voor koopstarters gewaarborgd en ontstaat dynamiek op de stedelijke woningmarkt.

Wanneer de markt vast zit, dan is een specifiek label voor een woning waar alleen een koopstarter mag wonen niet bevorderlijk voor de doorstroming. Het invoeren van een regeling met labels lost het probleem dus niet op wanneer de doorstroombmogelijkheden beperkt zijn. Om gebruik te maken van labels moet een gehele woningmarktbenadering toegepast worden. Koopwoningen labelen voor koopstarters is dus mogelijk, maar als onderdeel van een groter pakket.

Ook in de praktische uitwerking van labels worden problemen verwacht. Het implementeren zal lastig zijn, want hoe kan een gemeente voorschrijven aan wie iemand zijn/haar woningen mag verkopen? Labelen werkt naar verwachting alleen bij woningcorporaties en nieuwbouwwoningen, maar niet bij bestaande woningen. Verder gaat deze aanpak eraan voorbij dat de koopstarter dynamisch is; de woonwensen van de koopstarter nu zijn naar verwachting anders dan de woonwensen van de toekomstige koopstarter. Daar komt bij dat zelfs de hedendaagse koopstarter onderling al erg verschilt en daardoor ook verschillende wensen heeft. Ook zijn er andere groepen met een voorkeur voor kleine woningen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan ouderen, die graag terug willen naar een kleinere woning maar vaak geen aanspraak kunnen maken op huurwoningen en ook met dit beleid buiten de boot vallen.

Ten slotte gaat de stelling ervan uit dat kopen beter is dan huren. Eén van de terugkerende vragen gedurende de expertsessie is of dat inderdaad zo is, en waarom.

Stelling 5: Bevoordeel koopstarters en regulering voor de geliberaliseerde huursector (was stelling 6)

De minister heeft een aantal maatregelen aangekondigd. Deze zijn de maximale huurverhoging van inflatie plus 2,5% in vrije sectorhuur, de fiscale maatregel om koop voor buy-to-let zwaarder te belasten en de koop door koopstarters juist minder zwaar. Deze combinatie van maatregelen zal het opkopen van panden om te verhuren minder aantrekkelijk maken waardoor bescherming door een verhuurverbod of zelfbewoningsplicht niet meer nodig is.

De verwachting is dat een verhoging van de overdrachtsbelasting geen invloed zal hebben op de winstgevendheid van buy-to-let woningen. Een maximale huurverhoging kan wel effect hebben, al wordt dat ook betwijfeld. De grens van een maximale huurverhoging gelijk aan inflatie plus 2,5 procent wordt nu vaak al niet overschreden. De verwachting is dan ook dat dit niet een zodanige aantasting

van het rendement zal zijn dat potentiële buy-to-let-investeerders niet meer zullen kopen. Als het doel van het beleid is om de BTL-sector minder aantrekkelijk te maken, dan moeten er veel forsere beperkingen opgelegd worden. Verder kunnen gemeenten ook andere maatregelen treffen om koopstarters te ondersteunen, mocht daar behoefte aan zijn. Ook hier kan weer de discussie gevoerd worden of kopen beter is dan huren en of een gemeente het kunnen kopen van een woning expliciet zou moeten ondersteunen.

Er wordt gesteld dat er nu veel maatregelen worden afgevuurd op een kleine particuliere huursector. Al de maatregelen bij elkaar zijn wellicht buitenproportioneel gezien de kleine buy-to-let-sector in Nederland. Mocht de sector verder groeien, dan zou dat effect kunnen hebben op de huurprijzen, aangezien het aanbod toeneemt. Zolang het idee leeft dat iedereen moet kunnen kopen en kopen de standaard is, zal deze sector klein blijven.

Momenteel zitten de woningprijzen op een kookpunt, waardoor het kopen van woningen minder aantrekkelijk wordt voor beleggers; men moet de aankoopprijs immers wel terug kunnen verdienen. Wellicht dat de markt zelfs zonder alle voorgenomen maatregelen tot een gewenste balans komt. Wat deze balans precies moet inhouden is natuurlijk open voor discussie.

Aanwezigen:

- Gemeente Rotterdam: Irina Kotliar
- Gemeente Utrecht: Marlies van Lijden, David Crabbendam, Paulien Bieshaar, Fon Maas
- Gemeente Maastricht: Norbert Thijssen, Fred Bunk
- Experts: Etienne Erkens (aankoopmakelaar Maastricht), Fons Lustenhouwer (Platform31), Christian Lennartz (Planbureau voor de Leefomgeving), Lucas Brons (Vastgoedbelang)
- Kadaster: Lianne Hans, Marion Plegt, Danique van Beelen, Paul de Vries

Onderzoek buy-to-let Maastricht, Rotterdam en Utrecht;

op zoek naar lokale effecten op koopstarters en prijsontwikkeling

Inleiding

Het fenomeen kopen om te verhuren (buy-to-let) staat al langere tijd in de schijnwerpers. En het leidt in meerdere gemeenten tot discussie in de lokale gemeenschap. Hoe dit fenomeen te duiden? De belangrijkste vragen die daarbij steeds terugkomen zijn: Om welk deel van de verkochte woningen gaat het? Welke kopers gaan er schuil achter dit fenomeen? Gaat buy-to-let niet ten koste van koopstarters (die het op de huidige woningmarkt toch al zo moeilijk hebben)? En is het niet mede de oorzaak van de sterke prijsstijgingen van koopwoningen? En wat is het effect op de leefbaarheid van woonbuurten?

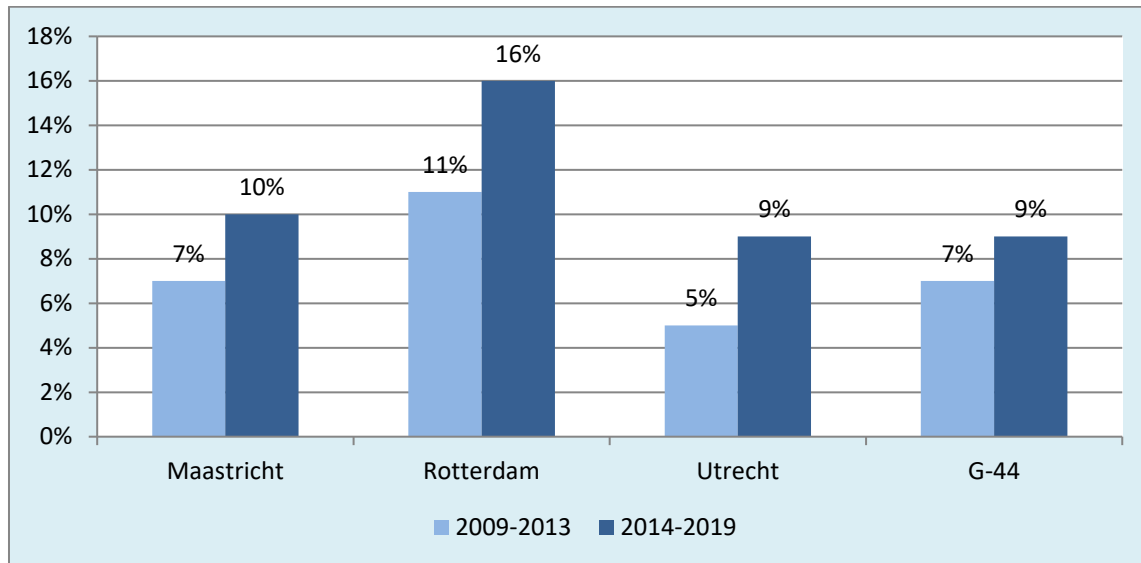
De gemeenteraden van Maastricht, Rotterdam en Utrecht hebben moties ingediend waarin werd opgeroepen om hier actie op te ondernemen door het instellen van een zelfbewoningsplicht. Dit is voor deze gemeenten aanleiding geweest om het Kadaster opdracht te geven om de lokale situatie in kaart te brengen. Hiermee kan de noodzaak van regelgeving worden onderbouwd en kunnen aanzetten voor de invulling van hiervoor in te zetten instrumenten worden gegeven.

De uitkomsten van dit onderzoek worden beschreven in het in juni 2020 verschenen rapport "Buy-to-let in Maastricht, Rotterdam en Utrecht; omvang, dynamiek en de verhouding met koopstarters". Hierbij is de periode 2009 tot en met 2019 onderzocht om de ontwikkeling over de jaren te kunnen schetsen. De resultaten worden naast de drie deelnemende gemeenten ook vergeleken met de G44 (de 44 grootste gemeenten in Nederland). Dit onderzoek is aanvullend op meerdere landelijke studies die de afgelopen tijd zijn verschenen naar het fenomeen kopen om te verhuren (buy-to-let) in Nederland¹. In deze notitie worden de resultaten hiervan samengevat en wordt een voorstel voor het vervolg hierop beschreven.

¹ Bijvoorbeeld "Opkomst particuliere investeerders op de woningmarkt; onderzoek naar mogelijke woningprijsseffecten", Kadaster, oktober 2019

Omvang buy-to-let

Aandeel buy-to-let 2009-2019



Het *aandeel* buy-to-let is in Rotterdam het hoogst, gevolgd door Maastricht. Beide gemeenten zitten hiermee boven het gemiddelde van de G-44. In Utrecht is het aandeel het laagst en zit ook onder het gemiddelde van de G-44. In alle gemeentes is het aandeel buy-to-let in de jaren 2014-2019 hoger dan in de periode daarvoor.

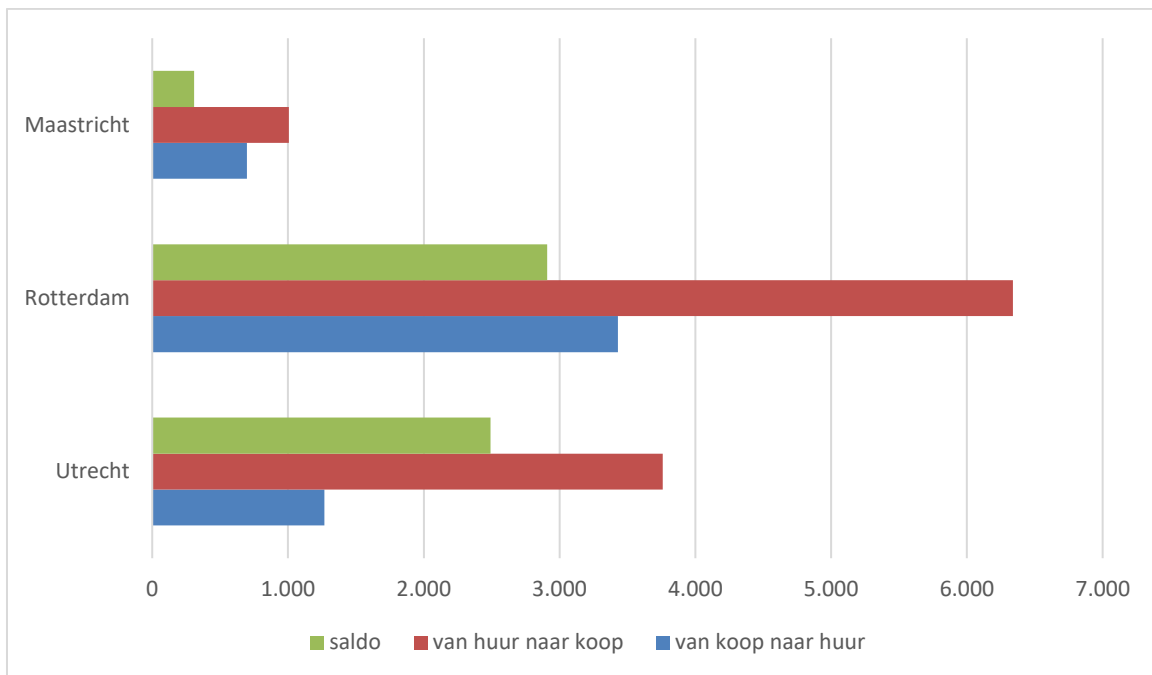
Aantal verkochte koopwoningen voor buy-to-let

Gemeente	2009-2013		2014-2019	
	Totaal aantal verkochte koopwoningen	Verkocht tbv buy-to let	Totaal aantal verkochte koopwoningen	Verkocht tbv buy-to let
Maastricht	2.969	209	5.675	579
Rotterdam	14.222	1.618	31.472	5.074
Utrecht	10.879	573	22.549	1.958
TOTAAL	28.070	2.400	59.696	7.611

Ook het *aantal* verkochte woningen voor buy-to-let is toegenomen. Verhoudingsgewijs nog meer dan het aandeel. Dit komt door de zeer sterk toegenomen dynamiek op de woningmarkt. Het totaal aantal verkochte koopwoningen in de drie gemeenten verdubbelde. Het totaal aantal verkochte koopwoningen voor buy-to-let verdrievoudigde. In Maastricht iets minder, in Rotterdam iets meer en Utrecht duidelijk meer.

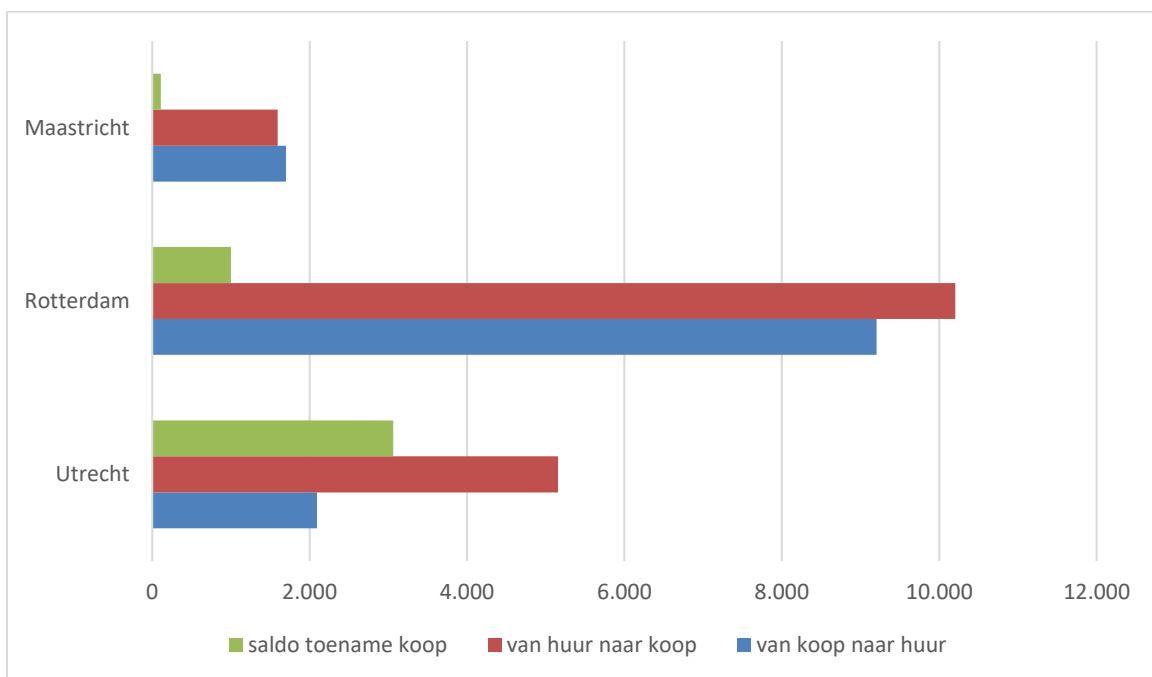
Dat er door buy-to-let koopwoningen van de markt zijn gehaald wil nog niet zeggen dat het totaal aantal koopwoningen is gedaald. Onderstaande grafieken laten zien dat per saldo door alle verkopen het aantal koopwoningen is gegroeid. In totaliteit zijn er dus meer huurwoningen omgezet in koopwoningen dan omgekeerd, zoals de volgende grafieken laten zien. Verder valt te zien dat in alle gemeenten het saldo in de periode 2015-2019 lager ligt dan in de periode daarvoor.

Verschuivingen tussen huur en koop als gevolg van verkopen; 2009-2013



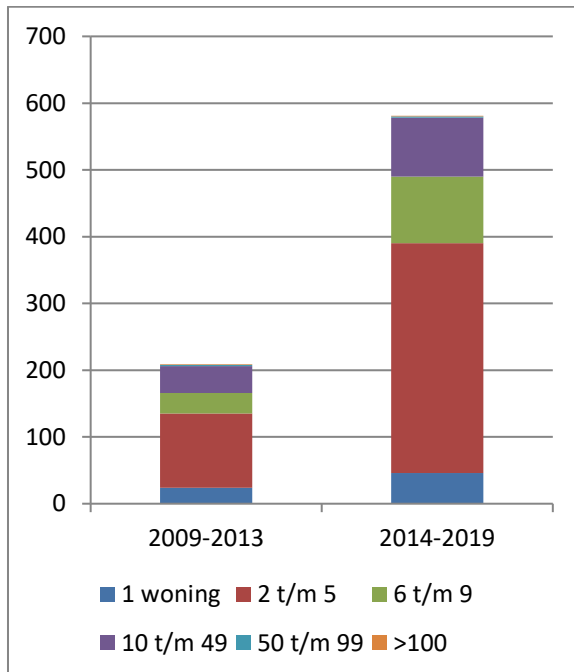
NB In deze grafiek zijn de verkopen huur-huur en koop-koop buiten beschouwing gebleven. Deze maken het grootste deel uit van de alle verkopen.

Verschuivingen tussen huur en koop als gevolg van verkopen; 2014-2019

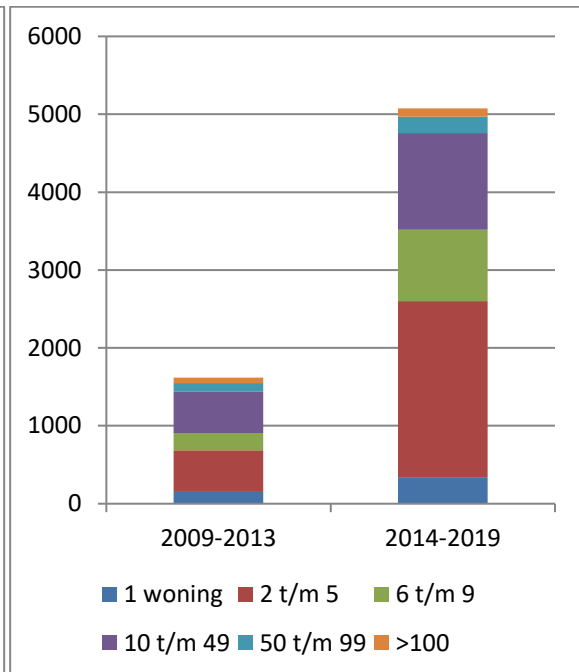


Verkochte koopwoningen t.b.v. buy-to-let naar type eigenaar

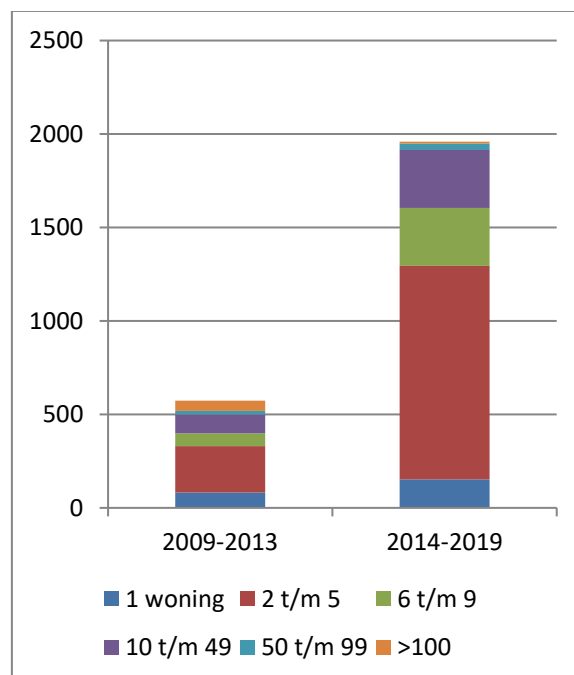
Maastricht



Rotterdam

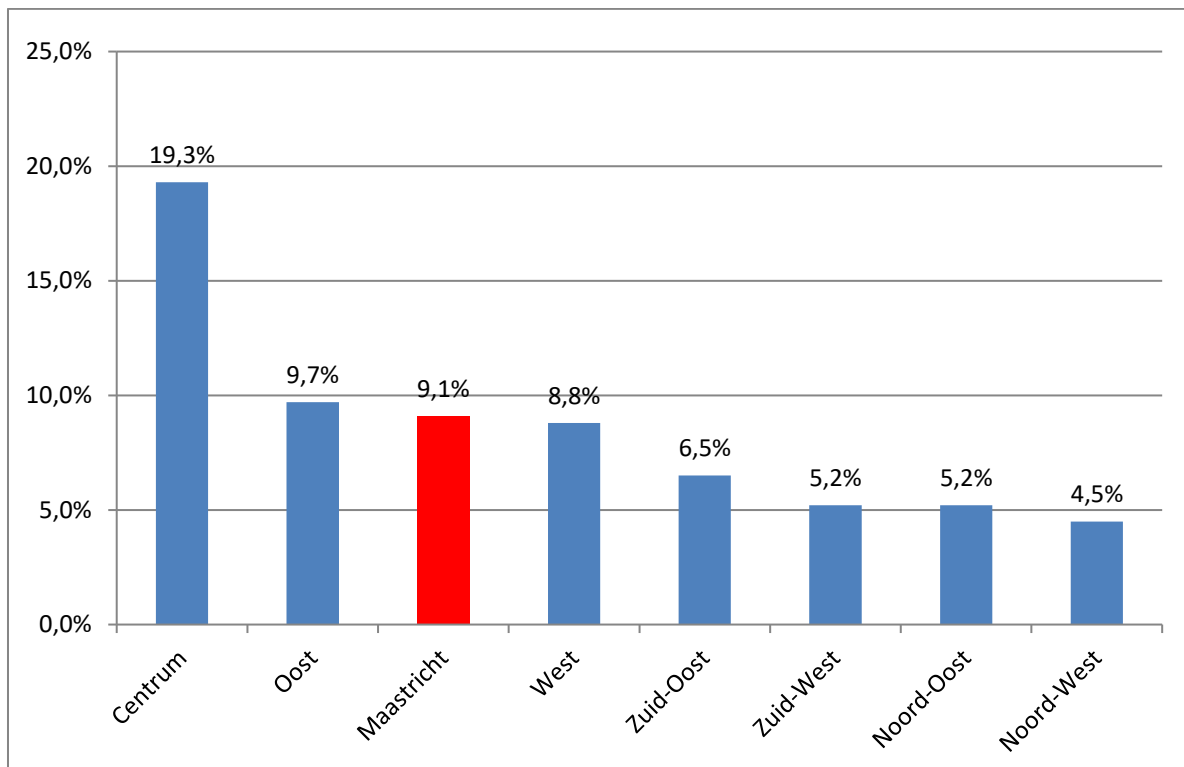


Utrecht



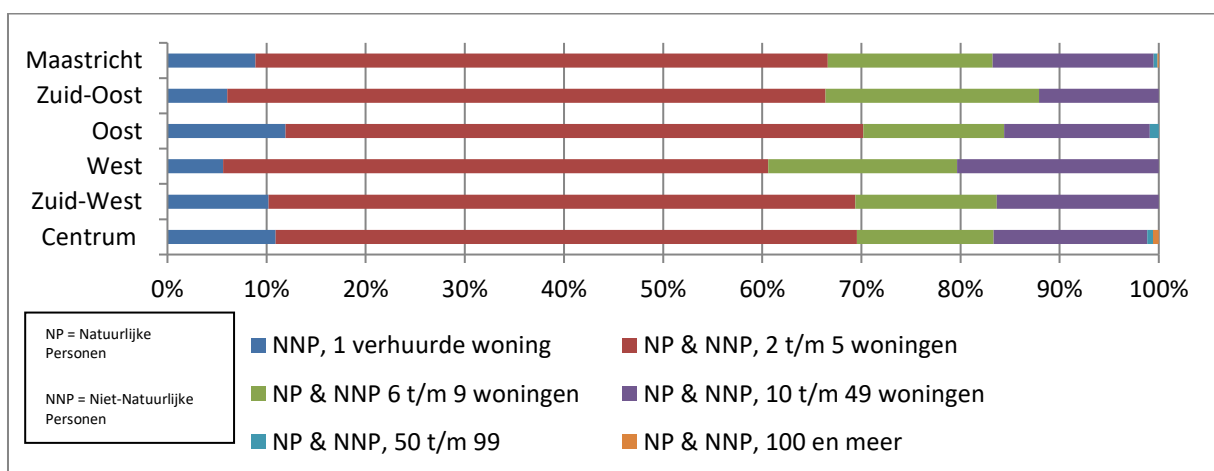
De groei is in Maastricht en Utrecht voor bijna tweederde terug te voeren op de kleinere private verhuurders met 2-5 woningen. In Rotterdam nemen deze met een aandeel van 50% ook het grootste deel van deze groei voor hun rekening. In Rotterdam is het aandeel van grotere private verhuurders met 10-50 woningen groter dan in Utrecht en Maastricht en hun aandeel is ook hier ook het sterkst gegroeid.

Aandeel buy-to-let Maastricht, per wijk 2009-2019



Het aandeel buy-to-let in het totaal aantal verkochte koopwoningen verschilt sterk per wijk. Centrum scoort ruim bovengemiddeld. Oost zit net boven het stedelijk gemiddelde. Stadsdeel West net daaronder. De andere wijken scoren duidelijk lager dan het stedelijk gemiddelde van 9,1% over de jaren 2009-2019. In alle buurten is het aandeel in de jaren 2015-2019 hoger dan in de jaren 2009-2014.

Kopers voor buy-to-let, Maastricht, 2009-2019



NB Vanwege het kleine aantal verkopen zijn de wijken Noord-West en Noord-Oost uit dit overzicht weggelaten.

Meer dan 60% van de kopers die gaan verhuren zijn private eigenaren met maximaal 5 woningen. Het aantal kopers met 10-50 woningen in hun bezit varieert van ca. 12% in Zuid-Oost tot ca. 20% in West.

Mede met het oog op de leefbaarheid van buurten is het van belang om te constateren dat de afgelopen jaren de aankoop als 2e woning (deze wordt in dit onderzoek niet tot buy-to-let gerekend) ook een hoge vlucht heeft genomen. Dat is met name te zien in Utrecht en Rotterdam. Daar is het aantal woningen aankopen als 2e woning tussen 2009 en 2019 verviervoudigd. In Maastricht is dit verdubbeld. De categorie 2e woning is overigens diffuus. Het kan gaan om een woning die (al dan niet recreatief) wordt verhuurd, een woning die een ouder koopt voor een studerend kind, een woning die tijdelijk nog in het bezit is van een persoon die gaat verhuizen en het kan ook een 'administratieve' tweede woning zijn (als twee woningen zijn samengetrokken tot één woning zonder dat dit in de data staat vermeld). De laatste twee zijn feitelijk dus alleen administratief 2e woningen.

Kenmerken van kopers voor buy-to-let

Er zijn verschillende typen kopers. In Maastricht en Utrecht wordt de buy-to-let markt gedomineerd door kleine private verhuurders met twee tot zes woningen. Rotterdam kent naast deze kleine private verhuurders ook veel grotere private verhuurders met zes tot tien en tien tot vijftig woningen.

Ook qua gekochte woningen wijkt Rotterdam af van de andere twee gemeenten. In Rotterdam worden vooral appartementen gekocht. In Maastricht en Utrecht gaat het naast appartementen ook om grondgebonden koopwoningen. Maar in alle steden is het aandeel appartementen groter dan het aantal grondgebonden woningen.

Qua koopsom laat het onderzoek zien dat in 2019 in Utrecht vrijwel geen appartementen in het goedkoopste segment zijn verkocht zijn. In Rotterdam zit juist een groot deel in het goedkoopste segment. Maastricht zit hier tussenin. In Utrecht zijn de oppervlaktes van de woning gemiddeld het kleinst, in Maastricht het grootst. Zo valt in Maastricht ongeveer vijftien procent in het grootste segment, terwijl dat percentage in Utrecht slechts enkele procenten bedraagt.

Op de woningmarkt worden naast de buy-to-let stroom van koop naar huur nog drie andere stromen onderscheiden: (1) van huur naar huur, (2) van huur naar koop en (3) van koop naar koop. Als we kijken naar alle stromen samen blijkt dat het aandeel aankopen van zowel grote als kleine private verhuurders in alle drie gemeenten de afgelopen 10 jaar is toegenomen. Maar slechts een beperkt deel daarvan gaat om buy-to-let. Het grootste deel van de aankopen gaat om verhuurders die van verhuurders kopen (van huur naar huur). Daarnaast neemt de laatste jaren de aankoop van sociale huurwoningen af. Woningcorporaties verkopen de laatste jaren namelijk duidelijk minder woningen. Bij de verkoop van sociale huurwoningen valt op dat deze sinds de crisis meer worden gekocht door private verhuurders en minder door eigenaar-bewoners, waaronder waarschijnlijk veel koopstarters.

De positie van koopstarters

In zijn algemeenheid kan niet worden geconcludeerd dat door buy-to-let de positie van koopstarters is verslechterd. Zo is in alle drie gemeenten het aantal koopstarters dat een woning heeft gekocht de afgelopen tien jaar toegenomen. Ook de koopstarters hebben dus geprofiteerd van de toegenomen dynamiek op de woningmarkt, maar omdat de andere segmenten sneller zijn gegroeid is hun aandeel in het totaal aantal verkopen afgenomen.

Verder blijkt dat kopers voor buy-to-let voor een groot deel op een ander woningmarktsegment zijn gericht dan koopstarters. Gemiddeld genomen zijn kopers voor buy-to-let gericht op kleinere en goedkopere woningen dan koopstarters. Dit verschil is het duidelijkst in Rotterdam. In Maastricht en

Utrecht zijn de verschillen kleiner, maar ook hier kopen koopstarters gemiddeld duurdere woningen dan private verhuurders. De onderzoekers verklaren dit verschil door te wijzen op de kwalitatieve verschillen tussen de woningen. Koopstarters en private verhuurders kopen beide graag de wat kleinere appartementen, maar de koopstarters verlangen meer kwaliteit. Naast deze verklaring speelt waarschijnlijk ook mee dat koopstarters naar verhouding meer woningen kopen waar ze zonder ingrijpende maatregelen direct in kunnen trekken en daar ook meer voor betalen. Particuliere verhuurders kopen naar verhouding meer "opknappers", die na verbouw worden verhuurd. Ook het feit dat een gemiddelde starter tegenwoordig later koopt -en zich in een levensfase bevindt waarin voor langere tijd een grotere woning gewenst is- kan een rol spelen.

Als we op een lager schaalniveau gaan kijken wordt het beeld genuanceerder. Dan zien we dat er stadsdelen zijn, waar het aandeel koopstarters (erg) klein is. Dit valt vaak samen met stadsdelen waar kopers voor buy-to-let meer dan gemiddeld actief zijn en waar de prijzen sneller stijgen dan in andere stadsdelen. Of en in hoeverre dit aan buy-to-let is toe te schrijven, is niet hard vast te stellen. Zo zijn er stadsdelen waar het aandeel koopstarters niet afneemt als het aandeel buy-to-let aankopen groeit, maar er zijn ook stadsdelen waar dit wel het geval is. Buy-to-let kan dus een factor zijn bij verdringing van koopstarters, maar er zijn dus ook andere oorzaken voor de afname van het aandeel koopstarters.

Tot slot zien we dat koopstarters ook actief zijn in stadsdelen waar private verhuurders niet of nauwelijks actief zijn. Komen koopstarters en private verhuurders elkaar in sommige buurten dus tegen, er zijn dus ook buurten waar koopstarters niet of nauwelijks concurrentie ondervinden van private verhuurders die woningen aankopen voor de verhuur.

Prijzontwikkeling

In alle drie gemeenten zien we dat de prijs van de gekochte woningen, gestapeld en grondgebonden, de afgelopen jaren fors is gestegen. Dit hangt samen met de algemene prijsontwikkeling, waardoor het aantal goedkope koopwoningen sterk is afgenomen.

De prijsontwikkeling verschilt per wijk. Voor alle drie steden geldt dat de prijzen in het centrum relatief snel zijn gestegen. Daarnaast kent elke gemeente enkele stadsdelen waar de prijzen snel zijn gestegen. Over het algemeen zijn dit ook de wijken waar buy-to-let de afgelopen jaren een hoge vlucht heeft genomen. Zie hiervoor ook het landelijke onderzoek van het Kadaster "Opkomst particuliere investeerders op de woningmarkt" van oktober 2019. Het is daarmee logisch te veronderstellen dat de vraag vanuit private verhuurders naar aankoop ten behoeve van buy-to-let aan deze prijsstijging heeft bijgedragen. Omdat de prijsontwikkeling door veel factoren wordt bepaald, is het niet mogelijk om aan te geven hoeveel aankoop ten behoeve van buy-to-let aan de prijsstijging heeft bijgedragen. Het Kadaster zegt daar zelf (persbericht 10 oktober 2019) het volgende over: *"Hoe populairder een buurt, hoe meer vraag, van zowel koopstarters als investeerders. Hoe meer vraag, hoe hoger de prijs. Dus hebben zowel starters als investeerders een aandeel in de prijsstijgingen. Alleen: de afgelopen jaren zijn er relatief meer particuliere investeerders dan koopstarters bijgekomen. Ook zijn die investeerders meer gaan betalen. Dit terwijl de koopstarters aan hun betaalmaximum raken; zij kunnen in feite steeds minder 'meeduwen' aan de woningprijzen. Als je alles optelt, is de conclusie dat de toename van het aandeel particuliere investeerders een effect heeft op de woningprijzen."*

Duiding van de resultaten

De uitkomsten verdienen een genuanceerd oordeel. Buy-to-let is de afgelopen jaren sterk in omvang toegenomen. Positief is dat hiermee is en wordt ingespeeld op de woningvraag van op (het centrum van) de stad georiënteerde woningzoekenden. De krapte op de woningmarkt heeft er wel voor gezorgd dat veel nieuwe huurders hiervoor een hoge huurprijs betalen.

Een negatief effect op de positie van koopstarters lijkt zich te beperken tot delen van de stad waar de prijzen inmiddels zo hoog liggen dat deze de facto voor koopstarters met een gemiddeld inkomen onbereikbaar zijn geworden en waarvan kan worden aangenomen dat de groei van buy-to-let een bijdrage heeft geleverd aan de prijsontwikkeling.

Buy-to-let heeft mede een hoge vlucht genomen door het monetaire beleid. De rente is immers laag, de beschikbaarheid van geld is voor velen geen probleem. De rendementsverwachtingen van investeringen in vastgoed ten opzichte van sparen en beleggen in andere sectoren zijn hoog. De effecten van de Coronacrisis op de woningmarkt daargelaten, is de verwachting dat de rente voorlopig op een laag niveau zal blijven.

Bij de keuze wel/niet reguleren dient voorop te staan welk doel hiermee wordt gediend. De meest in het oog springende doelen zijn de positie van koopstarters, een evenwichtige opbouw van de woningvoorraad en de leefbaarheid. Dit onderzoek laat zien dat het effect van buy-to-let op stedelijk niveau op de positie van koopstarters relatief beperkt is. Het invoeren van een zelfbewoningsplicht zal de positie van koopstarters dus niet sterk verbeteren. Een dergelijke plicht zou ook geen einde maken aan de sterke huurstijgingen in de vrije sector en zou -door het beperken van de groei van het aanbod huurwoningen, terwijl de vraag hiernaar niet verandert- zelfs een tegengesteld effect kunnen hebben. Als het doel is om hiermee de prijsstijgingen te temperen, is een zelfbewoningsplicht ook niet het juiste instrument.

Niettemin zijn er stadsdelen waar de toegankelijkheid van de koopsector onder druk staat en waar een beperking van de verdere groei van buy-to-let en de daarmee gepaard gaande afname van de beschikbaarheid voor koopstarters ongewenst kan zijn. Verwacht wordt dat als er op een lager schaalniveau dan het wijkniveau wordt ingezoomd, de situatie nog schever kan liggen dan nu in het onderzoek naar voren komt.

Daarnaast kan op grond van de doelstelling "evenwichtige opbouw van de woningvoorraad" regulering van buy-to-let wenselijk zijn, op stedelijk niveau dan wel op het niveau van specifieke wijken, buurten of straten. In gebieden met een beperkte voorraad (betaalbare) koopwoningen zou een rem gezet kunnen worden op het omzetten van koop naar huur. Dat geldt ook als door buy-to-let de leefbaarheid in het gedrang zou komen.

Hoe nu verder

Het ministerie van BZK heeft kort geleden aangekondigd als alternatief voor een zelfbewoningsplicht te komen met een "opkoopbescherming". Hoe dit instrument eruit gaat zien, is nog onbekend en verwacht wordt dat deze uitwerking nog wel enige tijd op zich zal laten wachten. In de wetenschap dat de gemeente nu bij bestaande woningen dergelijke eisen niet kan stellen, is het raadzaam deze uitwerking eerst af te wachten. Als de uitwerking van dit instrument bekend is, kan worden beoordeeld of het zinvol is om nader onderzoek te doen naar buy-to-let in een aantal specifieke buurten en straten

in de gemeente. En op basis daarvan eventueel met een voorstel te komen voor regulering van buy-to-let. Op stedelijk niveau of op een lager schaalniveau. En met een onderscheid naar bepaalde woningtypen en prijsklassen.

Het huurbeleid is eveneens landelijk beleid. Er is een wetsvoorstel in voorbereiding voor het maximeren van de jaarlijkse huurverhoging in de vrije huursector. Veel buy-to-let wordt als geliberaliseerde huurwoning aangeboden. Dit wetsvoorstel kan daarmee bijdragen aan een beheerste huurontwikkeling. Het zal echter geen verandering brengen in de aanvangshuur.