



RIGO Research en Advies
Woon- werk- en leefomgeving
www.rigo.nl

RAPPORT

Schaarste in de Rotterdamse woningvoorraad

Onderzoek t.b.v. de huisvestingsverordening



De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij RIGO. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. RIGO aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.



RIGO Research en Advies
Woon- werk- leefomgeving
www.rigo.nl

RAPPORT

Schaarste in de Rotterdamse woningvoorraad

Onderzoek t.b.v. de huisvestingsverordening

Opdrachtgever

Gemeente Rotterdam

Contactpersoon

mw. I. Jeurissen

Projectnummer

P42110

Datum

29 oktober 2020

Auteurs

Steven Kromhout

Jan Scheele-Goedhart

Martin Damen

Pieter Kranenborg

Inhoud

1	Inleiding	1
1.1	Aanleiding	1
1.2	Doel en onderzoeksvragen	1
1.3	Leeswijzer	2
2	Vraag en aanbod op basis van woonwensen	3
3	Schaarste in de koopsector	6
3.1	Vraag en aanbod op basis van woonwensen in de koopsector	6
3.1.1	Woningtype en aantal kamers	6
3.1.2	Prijsklassen	7
3.1.3	Tussenconclusie	10
3.2	Ontwikkeling van transactieprizen	10
3.3	Conclusies	13
4	Schaarste in de huursector	14
4.1	Vraag en aanbod op basis van woonwensen in de huursector	14
4.1.1	Woningtype en aantal kamers	14
4.1.2	Prijsklassen	15
4.1.3	Tussenconclusie	19
4.2	Schaarste in de sociale huursector	19
4.2.1	Vraag en aanbod	20
4.2.2	Wachttijden en slaagkansen	22
4.2.3	Tussenconclusie	24
4.3	Schaarste in de vrije huursector	25
4.4	Conclusies	27
5	Conclusies	28
5.1	Schaarste	28
5.2	Effecten van schaarste	29
5.3	Instrumenten	29
Bijlage 1	Toelichting gebruik WoON	31

1 Inleiding

In dit onderzoek gaan we in op de vraag in hoeverre in de Rotterdamse woningvoorraad sprake is van schaarste, zoals bedoeld in de Huisvestingswet 2014.

1.1 Aanleiding

De Huisvestingswet 2014 biedt gemeenten instrumenten om hun huisvestingsbeleid vorm te geven. Daarbij gaat het om instrumenten met betrekking tot de **woonruimteverdeling** en het beheer van de **woonruimtevoorraad**. Om gebruik te kunnen maken van deze instrumenten moeten gemeenten onderbouwen waarom de inzet van deze instrumenten “noodzakelijk en geschikt is voor het bestrijden van onevenwichtige en onrechtvaardige effecten van schaarste aan woonruimte” (artikel 2).

De Gemeente Rotterdam maakt gebruik van beide typen instrumenten. Regels met betrekking tot de verdeling van corporatiewoningen zijn vastgelegd in de regionaal afgestemde **Verordening woonruimtebemiddeling**, die onlangs is geactualiseerd en door de gemeenteraad is vastgesteld. Daarnaast kent Rotterdam de **Verordening toegang woningmarkt en samenstelling woningvoorraad**, waarin regels met betrekking tot wijzigingen in de woonruimtevoorraad zijn opgenomen.

1.2 Doel en onderzoeksvragen

In 2015 heeft RIGO onderzoek gedaan naar de schaarste aan corporatiewoningen in de regio Rotterdam. Dit onderzoek is gebruikt als onderbouwing voor de Verordening woonruimtebemiddeling. De conclusies van het onderzoek zijn in 2019 geactualiseerd, ten behoeve van de nieuwe verordening¹. De Gemeente Rotterdam heeft RIGO gevraagd de schaarste aan woonruimte in Rotterdam opnieuw te onderzoeken, ditmaal inclusief de vrije huursector en de koopsector. Doel van dit onderzoek is om inzicht geven in de schaarste in de woningvoorraad en de effecten daarvan. Op basis daarvan kan de gemeente beslissen of er sprake is van onevenwichtige en onrechtvaardige effecten van schaarste en of zij de inzet van instrumenten uit de Huisvestingswet (en eventueel aanvullende instrumenten) in dat licht noodzakelijk en wenselijk acht.

Onderzoeksvragen

Voor het onderzoek zijn twee hoofdvragen geformuleerd:

1. Is er in Rotterdam sprake van schaarste aan woonruimte?
2. Wat zijn de effecten van de schaarste in Rotterdam?

De Huisvestingswet 2014 bevat geen definitie van schaarste en schrijft niet voor op welke wijze deze onderbouwd moet worden. De wet laat dit in principe over aan de gemeenteraad. In zijn algemeenheid is er sprake van schaarste aan woonruimte als de vraag het aan-

¹ Zie Bijlage 2 (Onderbouwing van schaarste) van de Hoofdpijnennotitie Actualisatie Verordening woonruimtebemiddeling, d.d. 21 november 2019.

bod overtreft. Dat is al het geval als er twee kandidaten zijn voor dezelfde woning. In de gereguleerde huursector ontstaat dan een verdelingsvraagstuk, waardoor wachttijden kunnen ontstaan. In de vrije huur- en koopsector bepaalt het prijsmechanisme wie de woning krijgt en komt schaarste tot uitdrukking in stijgende prijzen en, als gevolg daarvan, gebrek aan betaalbaar aanbod. Beide mechanismes analyseren we in dit onderzoek.

1.3 Leeswijzer

Deze rapportage is als volgt opgebouwd:

- In hoofdstuk 2 introduceren we een methodiek om schaarste te bepalen op basis van woonwensen;
- In hoofdstuk 3 staat de schaarste in de koopsector centraal;
- In hoofdstuk 4 gaan we uitgebreid in op de schaarste in de huursector, waarbij de sociale huursector en de vrije huursector apart worden belicht;
- In hoofdstuk 5 trekken we conclusies ten aanzien van de hoofdvragen en de noodzaak om instrumenten uit de Huisvestingswet toe te passen.

2 Vraag en aanbod op basis van woonwensen

Om de schaarste aan verschillende soorten woningen te analyseren kijken we in dit onderzoek veelvuldig naar het verschil tussen vraag en aanbod op de woningmarkt. We doen dat op basis van woonwensen van huishoudens die willen verhuizen. In dit hoofdstuk lichten we deze methode toe.

Voor de analyses in dit hoofdstuk hebben we gebruikgemaakt van het databestand van het Woon Onderzoek Nederland (WoON) 2018, een landelijk onderzoek van het CBS naar de woonsituatie en woonwensen van huishoudens. Op basis van het WoON 2018 brengen we in dit onderzoek de vraag naar en het aanbod van woningen in Rotterdam in beeld. Hiervoor maken we gebruik van de woonwensen van respondenten die in het WoON hebben aangegeven binnen nu en twee jaar te willen verhuizen en actief op zoek zijn naar een woning of er al één gevonden hebben. Daarbij zijn alleen gegevens gebruikt van respondenten die in Rotterdam wonen of in de regio Rotterdam willen wonen. In bijlage 1 wordt het gebruik van het WoON nader toegelicht.

Vraag op basis van woonwensen

Voor de vraag kijken we naar de woonwensen van drie groepen huishoudens die willen verhuizen naar een zelfstandige woning in Rotterdam:

- **Starters:** huishoudens die in Rotterdam wonen en bij verhuizing *geen* zelfstandige woning achterlaten;
- **Doorstromers:** huishoudens die in Rotterdam wonen en bij verhuizing *wel* een zelfstandige woning achterlaten;
- **Vestigers:** huishoudens die nog niet in Rotterdam wonen (maar wel in Nederland).

Hierbij ontbreekt de vraag van huishoudens die zich vanuit het buitenland willen vestigen in Rotterdam, omdat die niet in het WoON zijn opgenomen². Een andere groep die hier ontbreekt maar wel vraag uitoefent op de woningmarkt, zijn beleggers die woningen kopen om te verhuren.

Aanbod op basis van verhuishwensen

Voor het aanbod kijken we naar de woningen die bij een geslaagde verhuizing worden achtergelaten door:

- **Doorstromers:** zie hierboven;
- **Vertrekkers:** huishoudens die nu in een zelfstandige woning in Rotterdam wonen en buiten Rotterdam (incl. buitenland) willen gaan wonen;
- **Woningverlaters:** huishoudens die nu in een zelfstandige woning in Rotterdam wonen en willen verhuizen naar een andere woonvorm in Rotterdam.

In het aanbod ontbreken woningen die aan de voorraad worden toegevoegd, bijvoorbeeld via nieuwbouw, transformatie of woningvorming.

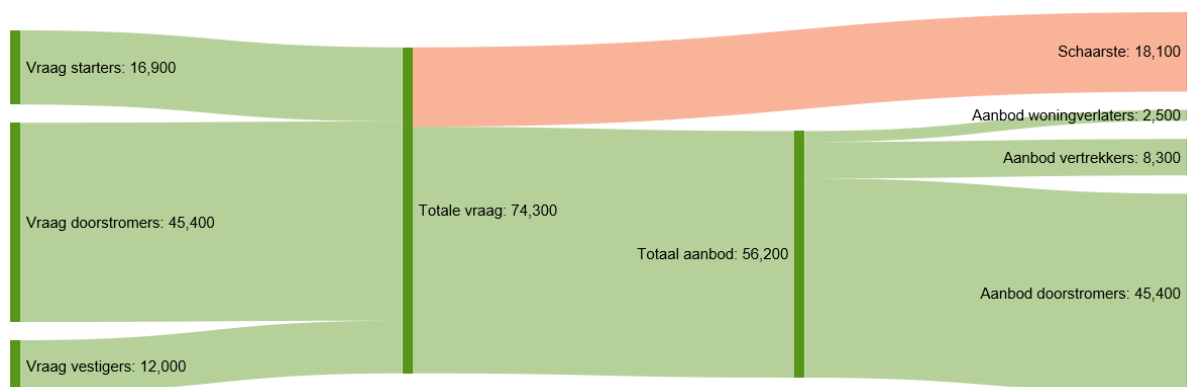
² In de afgelopen tien jaar kwamen er gemiddeld 12.200 immigranten per jaar naar Rotterdam. Vestigingscijfers van de gemeente Rotterdam over 2018 geven aanleiding om te veronderstellen dat immigranten in dat jaar ten minste 7.500 zelfstandige woningen hebben betrokken.

Voor de kenmerken van het aanbod gaan we uit van de huidige kenmerken van de woningen die worden achtergelaten als de bovenstaande huishoudens hun verhuiscens realiseren. Daarbij gaan we er dus impliciet vanuit dat er geen wijzigingen plaatsvinden, zoals een verandering van eigendomsvorm (van huur naar koop of vice versa) of van woningtype en grootte (bijv. verkamering). Deze aanname is niet evident. Er worden immers koopwoningen door beleggers gekocht en te huur aangeboden (buy-to-let of ook leave-to-let) en er worden corporatiewoningen verkocht aan eigenaar-bewoners.

Schaarste

Door de vraag en het aanbod aan bepaalde woningen tegen elkaar af te zetten krijgen we een indicatie van de schaarste. In figuur 2-1 is dat gedaan voor de hele Rotterdamse woningvoorraad. Daarin is ook te zien van welke groepen huishoudens de vraag en het aanbod afkomstig zijn.³

figuur 2-1 Vraag en aanbod op basis van woonwensen in de totale woningvoorraad



Bron: WoON 2018; bewerking RIGO

Het is duidelijk te zien dat er in de totale woningvoorraad meer vraag is dan aanbod. Er is – op basis van de respondenten die in het WoON hebben aangegeven te willen verhuizen en daar actie op hebben ondernomen – een verschil van ruim 18.000 tussen het aantal gewenste woningen – ruim 74.000 – en het aantal woningen dat door woningverlaters, vertrekkers en doorstromers potentieel wordt achtergelaten (56.000). Daarbij moeten we er rekening mee houden dat er jaarlijks nog een substantiële extra vraag wordt uitgeoefend door buitenlandse migranten, zoals arbeidsmigranten uit Midden-Europa en kenniswerkers uit BRIC-landen (met name Brazilië, India en China)⁴.

In de volgende hoofdstukken verfijnen we dit beeld door op dezelfde manier de schaarste te analyseren in de koopsector en de huursector. Daarbinnen maken we verder onderscheid naar woningtype en prijsklassen.

³ Het WoON 2018 is gebaseerd op een steekproef. Daarom zijn de aantallen en percentages die hier gepresenteerd worden indicatief. Om schijnnaauwkeurigheid te voorkomen zijn de aantallen afgerond op honderdtallen. Hierdoor kan het soms lijken dat uitgesplitste cijfers niet optellen tot het totaal.

⁴ Zie de Voortgangsrapportage Woonvisie, editie 2019. Gemeente Rotterdam, augustus 2020.

Kanttelingen vooraf

Kort door de bocht gezegd is het beschikbaar komen van het aanbod in deze methodiek afhankelijk van het realiseren van de verhuishwens. Vindt een huishouden niet de gewenste woning, dan zijn de volgende scenario's denkbaar:

- Een huishouden verhuist (nog) niet en hun woning komt niet vrij, waardoor een ander huishouden niet kan verhuizen naar die woning;
- Een huishouden verhuist wel maar naar een ander type woning in Rotterdam; in dat geval verandert het vraagprofiel;
- Een huishouden verhuist wel maar niet in Rotterdam, in dat geval neemt de vraag af maar het aanbod niet.

Het niet kunnen realiseren van de verhuishwens is vaak een effect van schaarste, bijvoorbeeld als een huishouden lang moet wachten op de gewenste sociale huurwoning of als een aspirant-koper de gewenste woning niet kan financieren.

3 Schaarste in de koopsector

In dit hoofdstuk analyseren we de schaarste in de Rotterdamse koopsector op basis van woonwensen en de ontwikkeling van transactiepreizen.

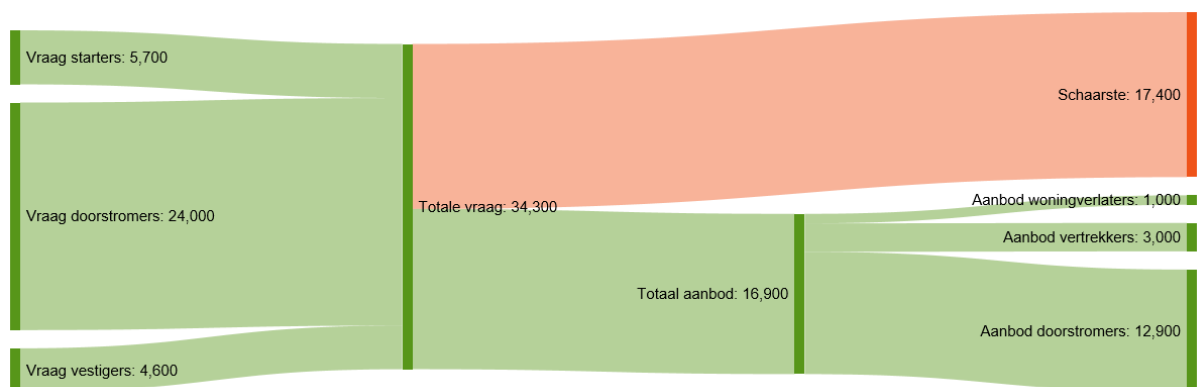
In paragraaf 3.1 brengen we de vraag en het aanbod in de koopsector in beeld. Vervolgens kijken we naar de ontwikkeling in de transactiepreizen van koopwoningen (3.2). Ten slotte trekken we conclusies over de schaarste.

3.1 Vraag en aanbod op basis van woonwensen in de koopsector

In Rotterdam zijn meer dan 34.000 huishoudens actief op zoek naar een koopwoning. Een groot deel van die vraag (24.000 huishoudens) is afkomstig van doorstromers die bij verhuizing een woning in Rotterdam achterlaten. Tegelijkertijd zijn er 17.000 huishoudens in Rotterdam die willen verhuizen en daarbij een koopwoning zouden achterlaten.

Als we deze cijfers over vraag en aanbod tegen elkaar afzetten zien we dat voor elke potentieel aangeboden koopwoning er ongeveer twee worden gevraagd (figuur 3-1). Dit is een duidelijke indicatie dat er in Rotterdam sprake is van schaarste aan koopwoningen.

figuur 3-1 Vraag en aanbod op basis van woonwensen in de koopsector



Bron: WoON 2018; bewerking RIGO

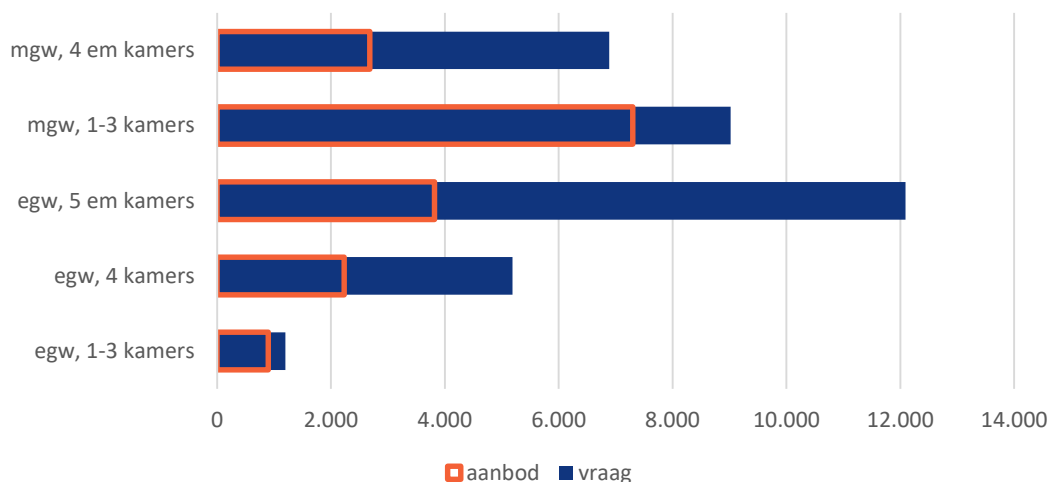
3.1.1 Woningtype en aantal kamers

In figuur 3-2 en tabel 3-1 is het totaalbeeld voor de koopsector uitgesplitst naar woningtypen en aantal kamers. Hierin is te zien dat er voor alle soorten woningen in de koopsector meer vraag dan aanbod is.

De meeste huishoudens die op zoek zijn naar een koopwoning in Rotterdam zouden een grote eengezinswoning willen kopen. Het potentiële aanbod in dit segment is echter beperkt. Ook bij meergezinswoningen (appartementen) is vooral schaarste aan grote woningen.

In Rotterdam is een relatief groot potentieel aanbod aan appartementen met maximaal drie kamers. Toch overtreft ook in dit segment de vraag het aanbod. Bij kleine eengezinswoningen is zowel de vraag als het aanbod relatief gering en ook het verschil daartussen.

figuur 3-2 Vraag en aanbod op basis van woonwensen in de koopsector, naar woningtype en aantal kamers



Bron: WoON 2018; bewerking RIGO

tabel 3-1 Vraag en aanbod op basis van woonwensen in de koopsector, naar woningtype en aantal kamers

	eengezins, 1-3 kamers	eengezins, 4 kamers	eengezins, ≥ 5 kamers	mgw, 1-3 kamers	mgw, ≥4 kamers	totaal
starter	300	1.300	700	2.400	1.100	5.700
doorstroomer	700	2.900	10.300	5.300	4.800	24.000
vestiger	200	1.000	1.000	1.300	1.000	4.600
totaal vraag	1.200	5.200	12.100	9.000	6.900	34.400
doorstroomer	700	1.900	3.200	5.000	2.100	12.900
woningverlater	0	200	400	400	0	1.000
vertrekker	200	200	200	1.900	500	3.000
totaal aanbod	900	2.200	3.800	7.300	2.700	16.900
tekort	-300	-3.000	-8.300	-1.700	-4.200	-17.400

Bron: WoON 2018; bewerking RIGO

3.1.2 Prijsklassen

In deze paragraaf splitsen we de vraag en het aanbod in de koopsector uit naar prijsklassen. In dit onderzoek hanteren we de vijf prijsklassen uit het coalitieakkoord, waarvan de prijsgrenzen in 2020 zijn herzien. De prijsgrenzen voor de koopsector staan in tabel 3-2.

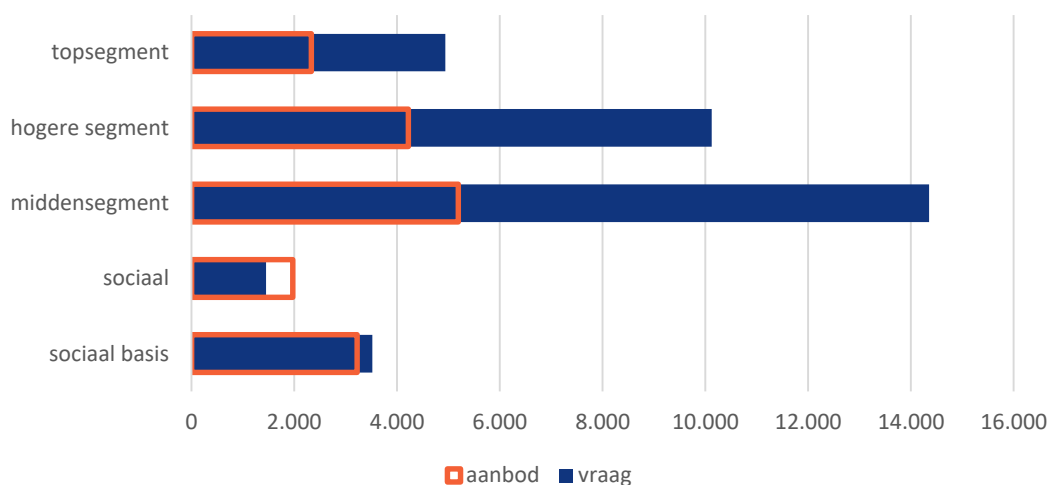
De meeste huishoudens die willen verhuizen naar een koopwoning in Rotterdam, zijn op zoek naar een woning in het middensegment. In dit segment is ook het potentiële aanbod het grootst, maar bij lange na niet voldoende om in de vraag te voorzien. Er zijn bijna drie keer zo veel vragers als potentiële aanbieders. Ook bij koopwoningen in het hogere segment en het topsegment is er veel meer vraag dan aanbod.

tabel 3-2 Prijsklassen coalitieakkoord na herziening 2020; peil 1 januari 2019

Prijsklasse	Koopprijsgrenzen
Sociaal basis	Tot €141.000
Sociaal	Van €141.000 tot €174.000
Middensegment	Van €174.000 tot €290.000
Hogere segment	Van €290.000 tot €440.000
Topsegment	Vanaf €440.000

Koopwoningen in de segmenten sociaal basis en sociaal zouden op grond van financieringslastnormen van het Nibud financieel bereikbaar zijn voor (een deel van de) woningzoekenden uit de doelgroep van corporaties. Toch is de vraag naar deze woningen beperkt. Waarschijnlijk komt dat, omdat maar weinig (en steeds minder; zie 3.2) koopwoningen in dit segment worden aangeboden en de kwaliteit van deze woningen niet aansluit bij de woonwensen van potentiële kopers. Als in de koopsegmenten sociaal en sociaal basis wel woningen met de gewenste kwaliteit zouden worden aangeboden, zou daar in Rotterdam zeker veel vraag naar zijn.

figuur 3-3 Vraag en aanbod op basis van woonwensen in de koopsector, naar prijsklasse



Bron: WoON 2018; bewerking RIGO

tabel 3-3 Vraag en aanbod in de koopsector, naar prijsklasse

	sociaal basis	sociaal	midden-segment	hogere segment	top-segment	totaal
starter	1.000	700	1.300	2.400	200	5.700
doorstromer	1.900	500	10.700	6.800	4.200	24.000
vestiger	600	200	2.300	900	500	4.600
totaal vraag	3.500	1.500	14.300	10.100	4.900	34.400
doorstromer	2.400	1.600	4.000	3.000	1.900	12.900
woningverlater	400	200	0	0	400	1.000
vertrekker	400	200	1.200	1.200	0	3.000
totaal aanbod	3.200	2.000	5.200	4.200	2.300	16.900
tekort	-300	500	-9.200	-5.900	-2.600	-17.400

Bron: WoON 2018; bewerking RIGO

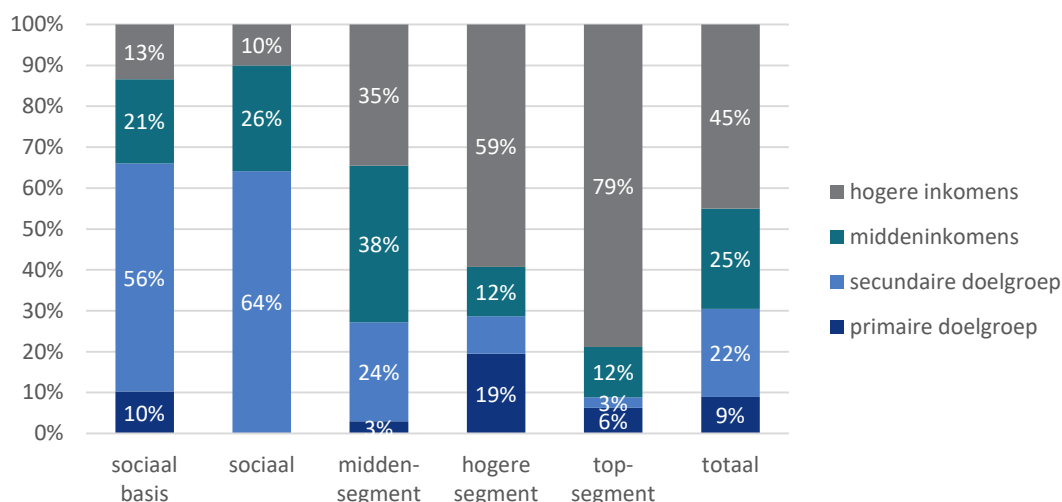
Vraag: inkomensgroepen en gewenste prijsklassen

In figuur 3-4 is de vraag naar koopwoningen per prijsklasse uitgesplitst naar inkomensgroep (zie grenzen in tabel 3-4). Het grootste deel van de totale vraag naar koopwoningen is afkomstig van huishoudens die een midden- of hoger inkomen hebben. Ongeveer een derde van de vraag naar koopwoningen komt van huishoudens die tot de doelgroep van corporaties behoren.

tabel 3-4 Inkomensgroepen en inkomensgrenzen

Inkomensgroep	Inkomensgrenzen
Primaire doelgroep	Tot grenzen passend toewijzen
Secundaire doelgroep	Van grenzen passend toewijzen tot grens doelgroep corporaties
Middeninkomens	Van grens doelgroep corporaties tot €55.000
Hogere inkomens	Vanaf €55.000

figuur 3-4 Vraag naar koopwoningen per gewenste prijsklasse, naar inkomensgroep



Bron: WoON 2018; bewerking RIGO

Er is een duidelijke samenhang tussen het inkomen van de woningzoekenden en de gewenste prijsklassen van de koopwoningen waarnaar men zoekt. De (beperkte) vraag naar goedkope koopwoningen is vooral afkomstig van de secundaire doelgroep. Bij koopwoningen in het middensegment vormen de middeninkomens de grootste groep. In het hogere en topsegment komt de vraag voornamelijk van woningzoekenden met een hoger inkomen (vanaf €55.000).

3.1.3 Tussenconclusie

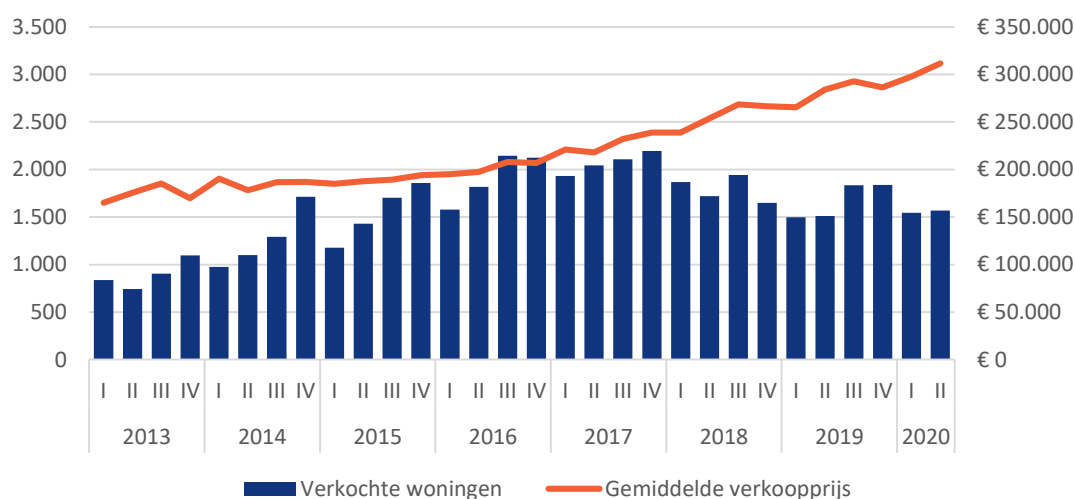
Uit de voorgaande analyses kunnen we concluderen dat de vraag naar koopwoningen in Rotterdam veel groter is dan het aanbod. Dit geldt bovendien voor vrijwel alle soorten woningen en prijsklassen. Er is dus over de hele linie sprake van schaarste aan koopwoningen. De schaarste is het grootst bij grote eengezinswoningen en appartementen en bij woningen in het middensegment.

3.2 Ontwikkeling van transactiepreizen

In de koopsector zijn de prijzen van woningen niet gereguleerd. Dat betekent dat een toeneemende schaarste niet leidt tot langere wachttijden, zoals in de sociale huursector, maar tot een stijging van de prijzen. Daarom kijken we in deze paragraaf naar de ontwikkeling van de prijzen voor koopwoningen in Rotterdam.

In 2019 lag de gemiddelde verkoopprijs van bestaande koopwoningen in Rotterdam volgens het CBS op bijna €283.000. In 2013 lag dit gemiddelde nog op €174.000. In figuur 3-5 is de ontwikkeling van het aantal verkochte woningen in Rotterdam en de gemiddelde verkoopprijs afgebeeld. Na de economische crisis is het aantal woningtransacties in Rotterdam tot 2017 meer dan verdubbeld en de gemiddelde verkoopprijs langzaam gestegen. In 2017 en 2018 zijn de verkoopprijzen fors gestegen en is het aantal transacties gedaald. De laatste jaren heeft het aantal transacties zich gestabiliseerd en stijgt de gemiddelde koopprijs in een rustiger tempo.

figuur 3-5 Ontwikkeling aantal verkochte bestaande koopwoningen en gemiddelde verkoopprijs in Rotterdam, per kwartaal 2013-2020



Bron: CBS Statline

Om de woningverkoop in Rotterdam nader te analyseren maken we gebruik van data van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) over de transacties in de periode 2017-2019. Ook in deze cijfers is in de afgelopen drie jaar een daling van het aantal transacties te zien. De grootste daling heeft zich voorgedaan bij kleine appartementen. Alleen bij grote eengezinswoningen is het aantal transacties licht gestegen (zie tabel 3-5).

tabel 3-5 Ontwikkeling transacties in de koopsector in Rotterdam naar woningtype en aantal kamers, 2017-2019, in aantallen en percentages

	2017	2018	2019	2017	2018	2019
eengezins, 1-3 kamers	140	115	99	3%	3%	2%
eengezins, 4 kamers	422	359	356	8%	8%	8%
eengezins, 5+ kamers	1.217	1.199	1.247	23%	26%	28%
meergezins, 1-3 kamers	2.220	1.837	1.752	43%	40%	39%
meergezins, 4+ kamers	1.191	1.084	1.009	23%	24%	23%
totaal	5.190	4.594	4.463	100%	100%	100%

Bron: NVM / Gemeente Rotterdam

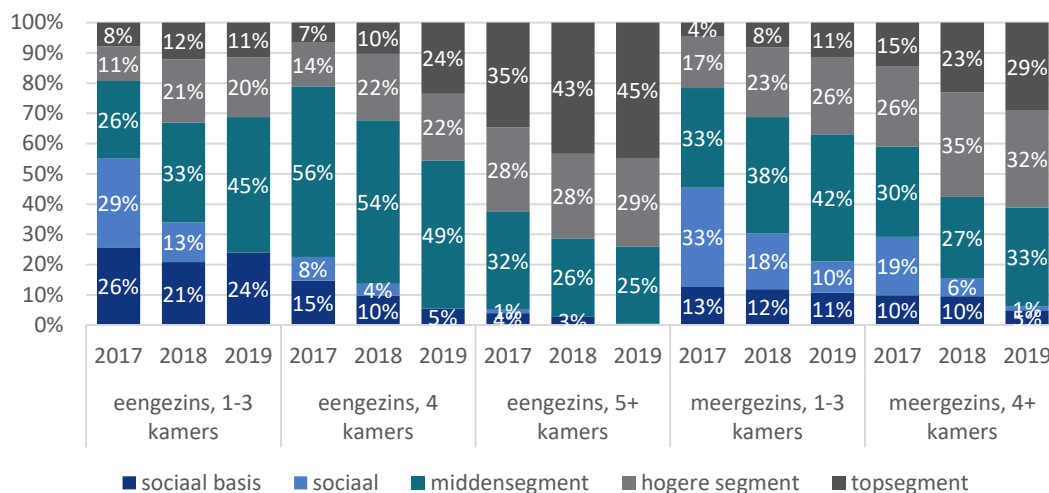
In tabel 3-6 is het aantal transacties uitgesplitst naar prijsklassen. Hierin zien we naast de daling van het totale aantal transacties ook een verschuiving van de goedkoopste prijsklassen naar de duurdere prijsklassen. Het aandeel verkochte woningen in het sociale basis- en sociale segment is gedaald van 31% in 2017 naar 11% in 2019. Tegelijkertijd is het aandeel transacties in het hogere en topsegment gestegen van 36% naar 54%. Deze verschuiving is te zien bij alle soorten woningen (figuur 3-6).

tabel 3-6 Ontwikkeling transacties in de koopsector in Rotterdam per prijsklasse, 2017-2019, in aantallen en percentages

	2017	2018	2019	2017	2018	2019
sociaal basis	1.049	438	204	20%	10%	5%
sociaal	545	415	284	11%	9%	6%
middensegment	1.750	1.537	1.598	34%	33%	36%
hogere segment	1.116	1.235	1.233	22%	27%	28%
topsegment	730	969	1.144	14%	21%	26%
totaal	5.190	4.594	4.463	100%	100%	100%

Bron: NVM / Gemeente Rotterdam

figuur 3-6 Transactiepreizen van koopwoningen in Rotterdam, naar woningtype en aantal kamers, 2019



Bron: NVM / Gemeente Rotterdam

Gevolgen voor woningzoekenden

De stijging van de prijzen in de koopsector heeft als gevolg dat koopwoningen in Rotterdam voor steeds minder woningzoekenden financieel bereikbaar zijn.

Woningzoekenden die tot de (primaire of secundaire) doelgroep behoren en nog geen vermogen hebben opgebouwd, kunnen alleen terecht in het sociale basis- of sociale segment. Gezien de transactiepreizen in 2019 worden er in Rotterdam bijna geen koopwoningen meer verkocht die zij zouden kunnen financieren.

Woningzoekenden met een middeninkomen (en weinig tot geen vermogen) kunnen naast de woningen in het sociale basis- of sociale segment ook (een deel van de) woningen in het middensegment financieren. In 2019 had bijna de helft van de verkochte koopwoningen een prijs in of onder het middensegment. In 2017 was dit nog bijna twee derde. Ook voor middeninkomens is het aanbod in de koopsector dat zij kunnen financieren dus schaarser geworden.

Voor starters op de koopmarkt behoren qua inkomen en vermogen vaak tot de bovenstaande groepen, die het moeilijk hebben op de koopmarkt. Uit onderzoek van het Kadaster blijkt dat het aandeel verkopen aan koopstarters is afgenomen van bijna 40% in 2009 tot ruim onder de 20% in 2019. Dit wordt deels veroorzaakt door de concurrentie van doorstromers, die na de crisis weer actief zijn geworden, en van kleine beleggers, die woningen opkopen om te verhuren.⁵

⁵ Buy-to-let in Maastricht, Rotterdam en Utrecht Omvang, dynamiek en de verhouding met koopstarters, Kadaster, 28 mei 2020.

3.3 Conclusies

- Op basis van de verhuishwensen van huishoudens is in Rotterdam duidelijk sprake van schaarste aan koopwoningen. Dit geldt voor woningen in alle soorten en maten.
- De schaarste is het grootst bij grote koopwoningen en koopwoningen in het middensegment.
- De schaarste heeft geleid tot een stijging van de verkoopprijzen.
- Hierdoor zijn steeds minder koopwoningen financieel bereikbaar voor woningzoekenden met een laag of middeninkomen, die samen meer dan de helft van de totale vraag vormen. Een deel van de groepen zal hun verhuishwensen moeten bijstellen, uitstellen of afstellen.

4 Schaarste in de huursector

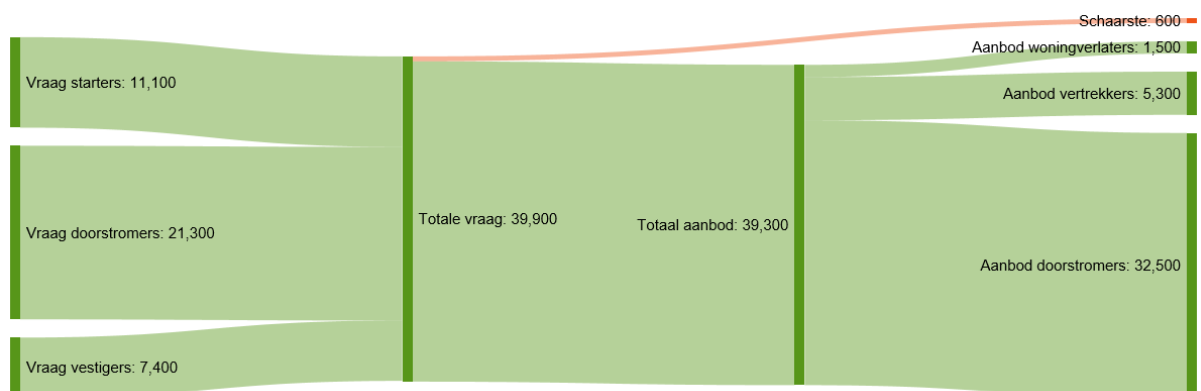
In dit hoofdstuk analyseren we de schaarste in de Rotterdamse huursector, op basis van woonwensen, de ontwikkeling van wachttijden en slaagkansen in de sociale huursector en de prijzen in de vrije huursector.

In paragraaf 4.1 brengen we de vraag en het aanbod in de huursector in beeld. Daarbij gaan we ook in op de doorstroming vanuit de huursector. In paragraaf 4.2 en 4.3 gaan we nader in op de schaarste in de sociale huursector en de vrije sector. We sluiten het hoofdstuk weer af met conclusies.

4.1 Vraag en aanbod op basis van woonwensen in de huursector

Op basis van cijfers uit het WoON 2018 willen naar schatting 39.900 huishoudens binnen twee jaar verhuizen naar een huurwoning in Rotterdam en hebben daarvoor zoekactiviteiten uitgevoerd. Daar tegenover staan 39.300 huishoudens die nu in een huurwoning wonen en eveneens willen verhuizen. Dat betekent dat de vraag naar en het potentiële aanbod aan huurwoningen bijna in evenwicht zijn (zie figuur 4-1). Kanttekening daarbij is dat een groot deel van het potentiële aanbod in de huursector (32.500) afkomstig is van doorstromers. Als een deel van deze doorstromers er niet in slaagt om hun verhuishwens te verwezenlijken wordt het aanbod kleiner.

figuur 4-1 Vraag en aanbod op basis van woonwensen in de huursector



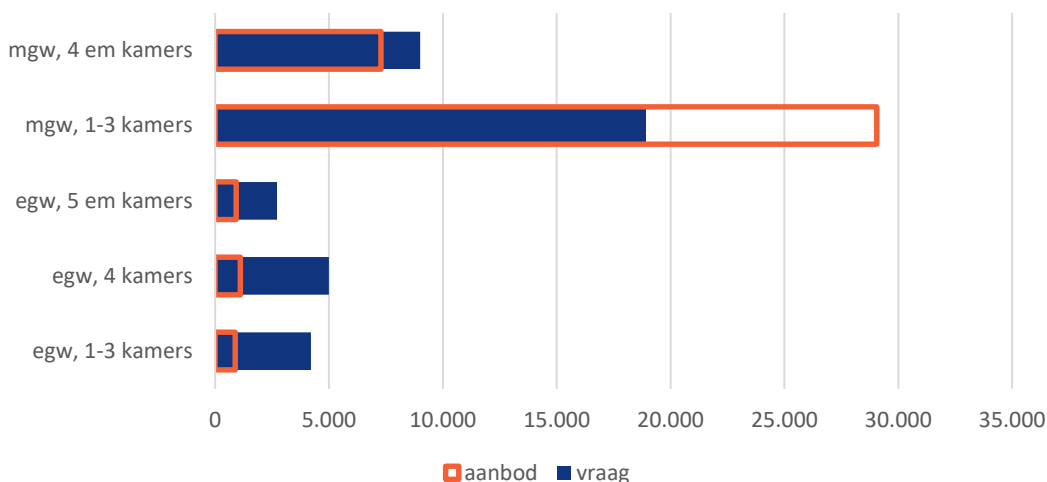
Bron: WoON 2018; bewerking RIGO

4.1.1 Woningtype en aantal kamers

In figuur 3-2 en tabel 3-1 is de vraag en het aanbod in de Rotterdamse huursector uitgesplitst naar woningtypen en aantal kamers.

Hierboven zagen we dat de totale vraag en aanbod bijna in evenwicht zijn, maar het beeld is voor de verschillende typen en grootten veel gedifferentieerder. Voor kleine appartementen is er behoorlijk veel meer potentieel aanbod dan vraag, maar daar staat tegenover dat voor eigenlijk alle andere typen er meer vraag dan aanbod is. Dit wordt vooral veroorzaakt door de eenzijdige samenstelling van het huuraanbod: bijna driekwart van het aanbod bestaat uit meergezinswoningen met maximaal drie kamers. We verwachten dat de vraag van buitenlandse migranten, die hier niet is meegenomen, voor een belangrijk deel uitgaat naar deze woningen. Net als in de koopsector is vooral bij eengezinswoningen meer vraag dan aanbod. Bij eengezinswoningen met vier kamers is bijna vijf keer zoveel vraag als aanbod.

figuur 4-2 Vraag en aanbod op basis van woonwensen in de huursector, naar woningtype en aantal kamers



Bron: WoON 2018; bewerking RIGO

tabel 4-1 Vraag en aanbod op basis van woonwensen in de huursector, naar woningtype en aantal kamers

	eengezins, 1-3 kamers	eengezins, 4 kamers	eengezins, ≥ 5 kamers	mgw, 1-3 kamers	mgw, ≥4 kamers	totaal
starter	1.100	1.000	600	6.100	2.300	11.100
doorstroomer	2.400	3.000	1.600	8.200	6.100	21.300
vestiger	700	900	500	4.600	600	7.400
totaal vraag	4.200	5.000	2.700	18.900	9.000	39.900
doorstroomer	900	1.100	800	24.000	5.700	32.500
woningverlater	0	0	0	1.200	200	1.500
vertrekker	0	0	200	3.800	1.300	5.300
totaal aanbod	900	1.100	900	29.100	7.300	39.200
aanbod - vraag	-3.300	-3.900	-1.800	10.100	-1.700	-600

Bron: WoON 2018; bewerking RIGO

4.1.2 Prijsklassen

In deze paragraaf splitsen we de vraag en het aanbod in de huursector uit naar prijsklassen. In dit onderzoek hanteren we de vijf prijsklassen uit het coalitieakkoord, waarvan de prijsgrenzen in 2020 zijn herzien. De prijsgrenzen voor de huursector staan in tabel 4-2.

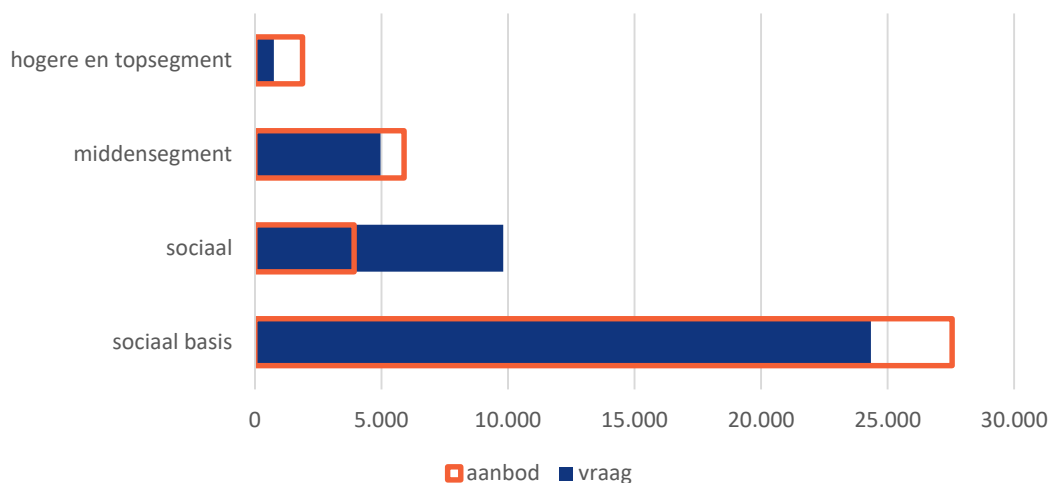
tabel 4-2 Prijsklassen coalitieakkoord na herziening 2020; peil 1 januari 2019

Prijsklasse	Huurprijsgrenzen
Sociaal basis	Tot tweede aftoppingsgrens (€651)
Sociaal	Van tweede aftoppingsgrens tot liberalisatiegrens (€720)
Middensegment	Van liberalisatiegrens tot €1.015
Hogere segment	Van €1.015 tot €1.320
Topsegment	Vanaf €1.320

De meeste huishoudens die willen verhuizen naar een huurwoning in Rotterdam zijn op zoek naar een woning in het sociale basissegment: woningen die volgens de Woningwet passend zijn voor woningzoekenden die recht hebben op huurtoeslag (primaire doelgroep). Ook het overgrote deel van het potentiële aanbod zit in dit segment, waardoor in dit segment op het eerste gezicht geen sprake lijkt van schaarste. In het sociale segment (de overige woningen onder de liberalisatiegrens) is juist veel meer vraag dan aanbod.

Relatief weinig huishoudens geven aan in Rotterdam te willen verhuizen naar een vrijesectorwoning in het middensegment of daarboven. Het potentiële aanbod in deze segmenten is eveneens klein, maar overtreft toch de vraag. Ook in deze segmenten lijkt op basis van deze cijfers dus geen sprake te zijn van schaarste. Hierna komen we daar uitgebreider op terug.

figuur 4-3 Vraag en aanbod op basis van woonwensen in de huursector, naar prijsklasse



Bron: WoON 2018; bewerking RIGO

tabel 4-3 Vraag en aanbod op basis van woonwensen in de huursector, naar prijsklasse

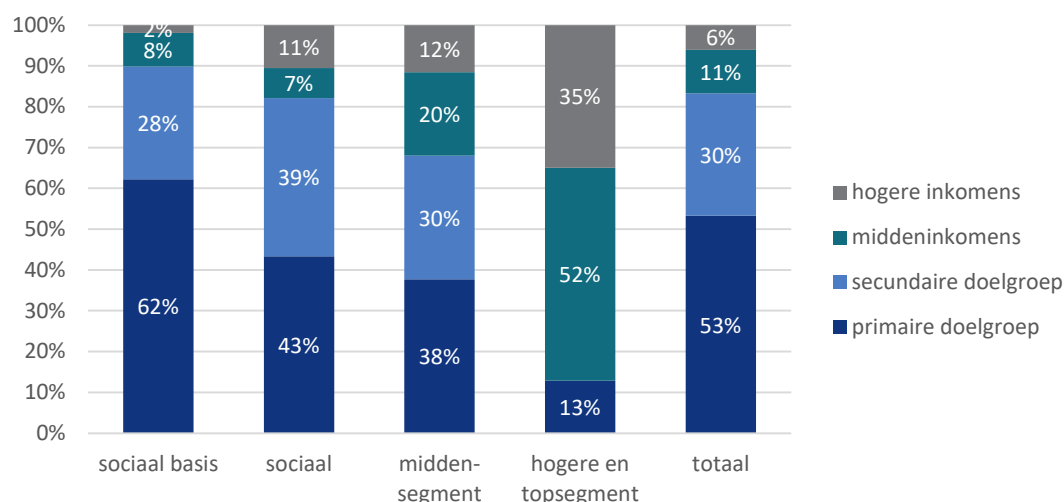
	sociaal basis	sociaal	midden- segment	hogere en topsegment	totaal
starter	7.600	2.000	1.500	0	11.100
doorstromer	12.900	5.900	2.200	400	21.300
vestiger	3.900	1.900	1.200	300	7.400
totaal vraag	24.300	9.800	5.000	800	39.900
doorstromer	22.400	3.200	5.200	1.700	32.500
woningverlater	1.500	0	0	0	1.500
vertrekker	3.600	700	700	200	5.300
totaal aanbod	27.500	3.900	5.900	1.900	39.200
aanbod - vraag	3.200	-5.900	900	800	-600

Bron: WoON 2018; bewerking RIGO

Vraag: inkomens en gewenste prijsklassen

De vraag naar huurwoningen is in figuur 4-4 per prijssegment uitgesplitst naar inkomensgroep (zie tabel 3-4). In de lagere prijsklassen tot en met het middensegment is het grootste deel van de vraag naar huurwoningen afkomstig van de primaire en secundaire doelgroep. De vraag van de doelgroep naar woningen in het middensegment kan verklaard worden door jongeren die anticiperen op inkomensstijging of (noodgedwongen) hoge woonlasten voor lief nemen om maar een woning te kunnen vinden. De (beperkte) vraag naar huurwoningen in het hogere en topsegment komt vooral voor rekening van woningzoekenden met een middeninkomen (tot €55.000).

figuur 4-4 Vraag in de huursector, naar gewenste prijsklasse en inkomensgroep



Bron: WoON 2018; bewerking RIGO

Potentieel aanbod: inkomens en gewenste prijsklassen van doorstromers

Een groot deel van het potentiële aanbod in de huursector is het gevolg van doorstromers die nu in een huurwoning wonen, maar zouden willen verhuizen naar een andere woning in Rotterdam. In totaal gaat het om 32.500 potentiële doorstromers uit de huursector.

De meeste van deze doorstromers (bijna 20.000) zou willen verhuizen naar een andere huurwoning, veelal in de sociale huursector. Daarnaast wil ook een grote groep (12.700) doorstromen van de huur- naar de koopsector. Bijna de helft van de potentiële doorstromers van huur naar koop zou willen verhuizen naar een koopwoning in het middensegment. Er zijn ook huurders die hebben aangegeven naar een koopwoning in het hogere of topsegment te willen verhuizen.

In tabel 4-4 zijn de verhuishwensen van doorstromers uit de huursector nader uitgesplitst naar inkomensgroep. Daarin is ook op hoofdlijnen aangegeven in hoeverre de verhuishwensen van de doorstromers op grond van hun inkomen vervuld kunnen worden, waarbij minder realistische verhuishwensen in het grijs zijn weergegeven. Daarbij hanteren we de volgende aannamen, die aansluiten bij de recente herziening van de prijsklassen uit het coalitieakkoord:

- In de koopsector gaan we ervan uit dat woningzoekenden uit de primaire doelgroep op basis van hun inkomen⁶ alleen terecht kunnen in het koopsegment sociaal basis, de secundaire doelgroep in de koopwoningen tot en met het koopsegment sociaal, de middeninkomens tot en met het middensegment en de hogere inkomens ook in de hogere segmenten.
- In de huursector houden we ook rekening met de huurinkomensnormen uit de Woningwet. Dat betekent dat het huursegment sociaal basis alleen passend is voor de primaire doelgroep, het huursegment sociaal alleen voor de secundaire doelgroep en middeninkomens niet terecht kunnen in de sociale huursector⁷.

In tabel 4-4 is te zien dat onder deze grove aannamen een groot deel van de gewenste verhuizingen van doorstromers uit de huursector in de praktijk niet mogelijk zal zijn. Daarbij is nog geen rekening gehouden met de vraag of het gewenste aanbod in de praktijk ook beschikbaar is. In het vorige hoofdstuk hebben we bijvoorbeeld gezien dat er maar heel weinig koopaanbod in het segment sociaal basis is.

Het is op voorhand moeilijk te zeggen wat doorstromers die hun verhuishwensen niet kunnen realiseren gaan doen: kiezen ze voor een andere woning, die wel bij hun inkomen past, of blijven ze wonen waar ze wonen? In het laatste geval komen er minder huurwoningen vrij dan het potentiële aanbod op basis van de verhuishwensen.

⁶ Bij het kopen van een woning speelt naast het inkomen het eigen vermogen een rol. We gaan ervan uit dat huurders over het algemeen geen groot eigen vermogen hebben, omdat zij geen overwaarde hebben uit de verkoop van hun huidige woning.

⁷ In de praktijk maken corporaties wel uitzonderingen op deze hoofdregels.

tabel 4-4 Verhuishwensen van doorstromers uit de huursector naar gewenste prijsklasse in de koop- of huursector en inkomensgroep

	primaire doelgroep	secundaire doelgroep	midden- inkomens	hogere inkomens	totaal
sociaal basis	200	600	500	400	1.600
sociaal	0	0	400	100	500
middensegment	400	1.400	3.300	1.000	6.100
hogere segment	600	400	400	1.200	2.600
topsegment	300	0	600	1.000	1.900
totaal koop	1.500	2.300	5.100	3.700	12.700
sociaal basis	9.400	1.300	1.400	0	12.000
sociaal	3.900	600	400	800	5.700
middensegment	800	500	300	200	1.800
hogere segment	0	0	300	0	300
topsegment	0	0	100	0	100
totaal huur	14.000	2.300	2.500	1.000	19.800
totaal	15.500	4.600	7.600	4.700	32.500

Bron: WoON 2018; bewerking RIGO

4.1.3 Tussenconclusie

Uit de voorgaande analyses kunnen we concluderen dat de vraag naar huurwoningen in Rotterdam ongeveer even groot is als het potentiële aanbod dat vrijkomt als alle actief woningzoekenden hun verhuishwensen kunnen vervullen. Op basis daarvan lijkt in de huursector dus geen sprake te zijn van schaarste. Daarbij is echter geen rekening gehouden met de vraag naar huurwoningen van migranten uit het buitenland.

Een groot deel van het potentiële aanbod is afkomstig van doorstromers. Als we hun verhuishwensen vergelijken met hun huidige inkomen dan blijkt een groot deel van de doorstromers uit de huursector te willen verhuizen naar een woning die niet bij hun inkomen past. Als een deel van deze groep ervoor kiest om in hun huidige huurwoning te blijven wonen, komen er minder woningen vrij en is het daadwerkelijke aanbod dus kleiner dan het potentiële aanbod. Hierdoor kan in de praktijk toch schaarste optreden.

In de volgende paragrafen gaan we nader in op de schaarste in de praktijk: eerst in de sociale huursector en vervolgens in de vrije huursector.

4.2 Schaarste in de sociale huursector

In de sociale huursector worden de huurprijzen van woningen gereguleerd door de overheid. Zowel huurprijzen als huurverhogingen zijn aan een maximum gebonden. Bovendien wordt het grootste deel van de sociale huurwoningen verhuurd door woningcorporaties, die als wettelijke taak hebben om betaalbare woningen te verhuren aan hun doelgroep. Schaarste in de sociale huursector leidt daarom niet tot hogere prijzen, zoals in de koopsector of vrije huursector. Als de vraag van woningzoekenden het aanbod aan sociale huurwoningen overtreft, waardoor de vraag niet volledig en direct bediend kan worden, ontstaan wachttijden.

Eerdere onderzoeken

Begin 2015 heeft RIGO het rapport 'Schaarste in de regio Rotterdam' in opdracht van de Stadsregio Rotterdam uitgebracht. Dit rapport diende als bouwsteen voor regiogemeenten bij het opstellen van een onderbouwing van schaarste en vervolgens voor de regionaal afgestemde Verordening woonruimtebemiddeling van 2015. In het RIGO-rapport is de schaarste geanalyseerd voor verschillende clusters van woningen, op basis van het woningtype, het aantal kamers en het doelgroeplabel waarmee de woning is geadverteerd. Als indicatoren voor schaarste is hierbij gekeken naar de wachttijden (inschrijfduur) en de aantallen reacties op woningadvertenties. De conclusie van het rapport was dat de belangstelling voor sociale huurwoningen in de regio Rotterdam per gemeente en cluster verschilt. Of er sprake is van schaarste hangt mede af van het oordeel van de gemeenteraad over welke wachttijd acceptabel is. Uit het RIGO-rapport van 2015 bleek dat, als de grens van de acceptabele wachttijd op één jaar gelegd zou worden, bijna alle clusters van woningen in de regio Rotterdam in alle gemeenten schaars genoemd kunnen worden. Op basis daarvan hebben alle gemeenteraden in de regio geoordeeld dat er sprake is van schaarste aan sociale huurwoningen.

De conclusies van het onderzoek zijn in 2019 geactualiseerd⁸, ten behoeve van de nieuwe Verordening woonruimtebemiddeling, die medio 2020 door de Rotterdamse gemeenteraad is vastgesteld. Daarbij is gekeken of de in 2015 aangetoonde schaarste in de regio Rotterdam naar goedkope huurwoningen nog steeds bestaat. Dit is gedaan door de vraag en het aanbod van 2016 tot en met 2018 te analyseren. De Monitors Woonruimtebemiddeling regio Rotterdam 2016-2018 waren daarbij de voornaamste bron. In deze paragraaf beschrijven we de resultaten van deze actualisatie voor Rotterdam en breiden de analyse uit met cijfers over 2019, op basis van de meeste actuele Monitor Woonruimtebemiddeling.

4.2.1 Vraag en aanbod

In tabel 4-5 is het aantal actief woningzoekenden in Rotterdam in de periode van 2016-2019. Actief woningzoekenden zijn hier woningzoekenden die in het betreffende jaar via Woonnet Rijnmond op ten minste één advertentie hebben gereageerd.

Het aantal actief woningzoekenden in Rotterdam is de afgelopen jaren fors toegenomen. Dit geldt voor alle inkomensgroepen die tot de doelgroep behoren. Met name de sterke toename van woningzoekenden na 2017 valt op. De vraag naar goedkope huurwoningen Rotterdam is in de afgelopen jaren dus flink gestegen.

tabel 4-5 Aantal actief woningzoekenden in Rotterdam in 2016-2019

	2016	2017	2018	2019
primaire doelgroep	33.249	43.459	50.575	50.451
secundaire doelgroep	7.913	9.256	12.751	15.833
niet-EC-doelgroep	4.350	3.229	4.665	5.645
totaal	45.512	55.944	67.991	71.929

Bron: Monitor woonruimtebemiddeling regio Rotterdam 2016-2019

⁸ Zie Bijlage 2 (Onderbouwing van schaarste) van de Hoofddijnennotitie Actualisatie Verordening woonruimtebemiddeling, d.d. 21 november 2019.

In tabel 4-6 is het aanbod van sociale huurwoningen van woningcorporaties te zien, naar bemiddelingsmodel, in de periode 2016-2019. In 2016 werden meer dan 9.000 sociale huurwoningen aangeboden in Rotterdam. In de jaren daarna is het aanbod gedaald naar ruim 6.000 in 2019. Er is dus duidelijk sprake van een afnemend aanbod aan sociale huurwoningen.

tabel 4-6 Aantal aangeboden woningen naar bemiddelingsmodel in Rotterdam, 2016-2019

	2016	2017	2018	2019
inschrijfduur	5.172	4.422	3.601	2.336
direct kans	606	484	526	369
loting	1.080	976	938	924
wens & wacht	15	136	65	232
vrije selectie	2			
directe bemiddeling	2.318	1.833	1.778	2.187
totaal	9.193	7.851	6.908	6.048

Bron: Monitor woonruimtebemiddeling regio Rotterdam 2016-2019

Sinds 2017 wordt in de monitors woonruimtebemiddeling ook een uitsplitsing gemaakt van het aantal verhuringen per gemeente naar woningtype. Dit geeft onderstaand overzicht (tabel 4-7)⁹. Voor de meeste woningtypen geldt dat het aantal verhuringen de afgelopen jaren is gedaald. Bij de eengezinswoningen zien we wel een toename van het aanbod.

tabel 4-7 Verhuringen in Rotterdam naar woningkenmerken, 2017-2019

	2017	2018	2019
tot jongeren/kwaliteitskortingsgrens	589	589	598
tot aftoppingsgrens 1-2pvh	4.023	3.838	3.426
tot aftoppingsgrens 3+pvh	913	927	775
tot huurprijsgrens	1.300	1.265	1.276
onbekend			3
eengezins	591	615	660
flat met lift	2.660	2.708	2.387
flat zonder lift	2.469	2.333	2.108
benedenwoning	385	385	363
bovenwoning/maisonnette	657	529	498
kamer/studio	63	49	62
1-2 kamers	2.316	2.182	2.016
3 kamers	3.148	3.038	2.777
4 kamers	1.148	1.197	1.114
5+ kamers	213	202	171
totaal	6.825	6.619	6.078

Bron: Monitor woonruimtebemiddeling regio Rotterdam 2017-2019.

⁹ Het aantal verhuurde woningen komt niet overeen met het aantal aanbiedingen uit dat zelfde jaar, omdat sommige woningen aangeboden zijn in een bepaald jaar, maar pas in het daaropvolgende jaar verhuurd worden.

4.2.2 Wachttijden en slaagkansen

De wachttijden voor sociale huurwoningen worden hier geanalyseerd door te kijken naar de inschrijfduur: hoe lang moeten woningzoekenden ingeschreven staan om in aanmerking te komen voor een woning? In tabel 4-8 is de gemiddelde inschrijfduur bij verhuring te zien, uitgesplitst naar kenmerken van woningen.

tabel 4-8 Gemiddelde inschrijfduur in maanden van geslaagde reguliere woningzoekenden in Rotterdam naar woningkenmerken in 2016-2019

	2016	2017	2018	2019
inschrijfduur	52	51	52	56
direct kans	17	12	11	10
loting	18	12	12	16
wens & wacht	17	15	16	19
directe bemiddeling	25	17	15	15
tot jongeren/kwaliteitskortingsgrens	21	18	17	17
tot aftoppingsgrens 1-2pvh	40	35	32	29
tot aftoppingsgrens 3+pvh	43	41	36	36
tot huurprijsgrens	40	39	40	42
eengezins	54	49	48	47
flat met lift	32	32	30	30
flat zonder lift	44	37	33	30
benedenwoning	44	40	40	39
bovenwoning/maisonnette	38	32	32	30
kamer/studio	17	9	13	14
1-2 kamers	29	25	22	23
3 kamers	42	40	39	37
4 kamers	48	46	45	45
5+ kamers	65	42	43	46
totaal	39	35	34	33

Bron: Monitor woonruimtebemiddeling regio Rotterdam 2016-2019

De benodigde gemiddelde inschrijfduur in Rotterdam is voor de meeste woningtypen licht gedaald. Het gemiddelde in 2019 is de 33 maanden, bijna 3 jaar dus. In 2016 lag dit op 39 maanden. De daling van de gemiddelde inschrijfduur wordt veroorzaakt door het feit dat naar verhouding minder woningen zijn toegewezen op volgorde van inschrijfduur (zie tabel 4-6). In het RIGO rapport van 2015 is uitgegaan van schaarste van woningtypen met een wachttijd langer dan 1 jaar. Als deze grens wederom wordt gehanteerd geldt voor Rotterdam nog steeds dat alle woningtypen schaars zijn.

In tabel 4-9 is te zien hoe lang bepaalde groepen woningzoekenden ingeschreven staan voordat zij een woning krijgen. Ook hierbij wordt een vergelijking over de periode 2016-2019 gegeven. Voor de meeste leeftijdsgroepen is de gemiddelde wachttijd licht gedaald, maar nog altijd meer dan een jaar.

tabel 4-9 Gemiddelde inschrijfduur in maanden van geslaagde reguliere woningzoekenden naar kenmerken van huishouden 2016.

	2016	2017	2018	2019
doorstromer	42	38	35	34
starter	36	33	32	31
primaire doelgroep	39	34	31	28
secundaire doelgroep	38	38	39	42
niet-EC-doelgroep	43	39	42	41
1 persoon	36	33	31	30
2 personen	40	38	40	36
3 personen	43	38	34	36
4 personen	52	49	45	41
5+ personen	72	59	54	55
tot en met 22 jaar	18	16	16	15
23 t/m 34 jaar	42	38	38	36
35 t/m 44 jaar	48	51	42	42
45 t/m 54 jaar	42	34	37	37
55 t/m 64 jaar	32	27	24	26
65 t/m 74 jaar	33	37	36	37
75 jaar en ouder	34	31	31	31
eenoudergezin	45	42	40	39
eenpersoonshuishouden	36	32	30	30
gezin zonder kinderen	38	37	41	37
gezin met kinderen	51	42	37	36
meerpersoonshuishouden	49	50	44	37
geen lokale woningzoekende	31	29	29	28
wel lokale woningzoekende	42	38	35	34
totaal	39	35	34	33

Bron: Monitor woonruimtebemiddeling regio Rotterdam 2016-2019

De slaagkans kan worden berekend door het aantal actief woningzoekenden af te zetten tegen het aantal verhuringen. In tabel 4-10 is de ontwikkeling van de slaagkans in Rotterdam te zien, in de periode 2016-2019. Hieruit is op te maken dat de slaagkans in Rotterdam voor vrijwel alle groepen woningzoekenden is afgenomen. Gegeven de voorgaande cijfers is dit weinig verrassend: het aantal actief woningzoekenden is immers (sterk) gestegen, terwijl het voor hen beschikbare aanbod stevig is afgenomen.

tabel 4-10 Slaagkans (%) in Rotterdam in 2016-2019

	2016	2017	2018	2019
doorstromer	10,1%	8,4%	7,0%	6,4%
starter	12,9%	8,9%	6,5%	5,0%
primaire doelgroep	12,1%	8,5%	6,8%	5,9%
secundaire doelgroep	13,3%	10,6%	7,6%	5,7%
niet-EC-doelgroep	4,1%	5,5%	3,7%	3,4%

	2016	2017	2018	2019
1 persoon	13,7%	9,8%	7,6%	6,1%
2 personen	9,3%	7,5%	6,0%	5,2%
3 personen	8,8%	7,1%	5,6%	5,0%
4 personen	7,4%	5,9%	4,9%	4,3%
5+ personen	7,1%	6,1%	5,0%	4,6%
tot en met 22 jaar	6,7%	6,4%	4,9%	4,3%
23 t/m 34 jaar	10,0%	7,0%	5,0%	4,0%
35 t/m 44 jaar	9,9%	7,4%	5,7%	4,6%
45 t/m 54 jaar	12,5%	10,0%	7,5%	6,6%
55 t/m 64 jaar	20,0%	15,9%	14,2%	12,3%
65 t/m 74 jaar	286,8%	19,5%	18,2%	15,9%
75 jaar en ouder	37,8%	26,5%	24,9%	23,3%
eenoudergezin	8,9%	6,9%	5,7%	4,9%
eenpersoonshuishouden	14,7%	9,6%	7,5%	6,2%
gezin zonder kinderen	10,0%	9,2%	7,1%	5,8%
gezin met kinderen	7,4%	7,2%	5,4%	4,7%
meerpersoonshuishouden	3,7%	7,9%	3,5%	4,0%
geen voorrang	8,5%	6,5%	4,9%	3,7%
urgent	46,7%	36,3%	30,0%	27,3%
herhuisvestingskandidaat	56,9%	46,3%	31,8%	38,4%
geen lokale woningzoekende	9,7%	5,8%	4,2%	3,4%
wel lokale woningzoekende	12,5%	10,3%	8,4%	7,2%
totaal	11,6%	8,7%	6,8%	5,7%

Bron: Monitor woonruimtebemiddeling regio Rotterdam 2016-2019

4.2.3 Tussenconclusie

Uit de registratiecijfers van Woonnet Rijnmond komt een heel ander beeld naar voren over de schaarste aan sociale huurwoningen dan uit de woonwensen. Uit de toename van het aantal actief woningzoekenden blijkt dat de vraag naar sociale huurwoningen in Rotterdam is in de periode 2016-2019 sterk is gestegen. Tegelijkertijd is het aanbod aan sociale huurwoningen afgenomen: het aantal verhuringen lag in 2019 een derde lager dan in 2016. Als gevolg van de toename van de vraag en de afname van het aanbod is de slaagkans van woningzoekenden sterk afgenomen. De gemiddelde wachttijd is licht gedaald maar is nog altijd bijna drie jaar. We kunnen dus concluderen dat er in Rotterdam nog altijd schaarste is aan sociale huurwoningen.

We gaan ervan uit dat deze schaarste niet alleen geldt voor sociale huurwoningen van corporaties maar ook voor woningen in de segmenten sociaal basis en sociaal van particuliere verhuurders. Als deze particuliere huurwoningen niet schaars zouden zijn, zouden woningzoekenden die op zoek zijn naar een huurwoning onder de liberalisatiegrens hun heil cq. woning zoeken in de particuliere huursector in plaats te blijven wachten op een corporatiewoning. We kunnen hierbij nog noemen dat ongeveer de helft van de buitenlandse migranten jaarlijks een particuliere huurwoning betreft. In 2018 ging dat volgens opgave van de gemeente Rotterdam om ongeveer 3.500 huishoudens.

4.3 Schaarste in de vrije huursector

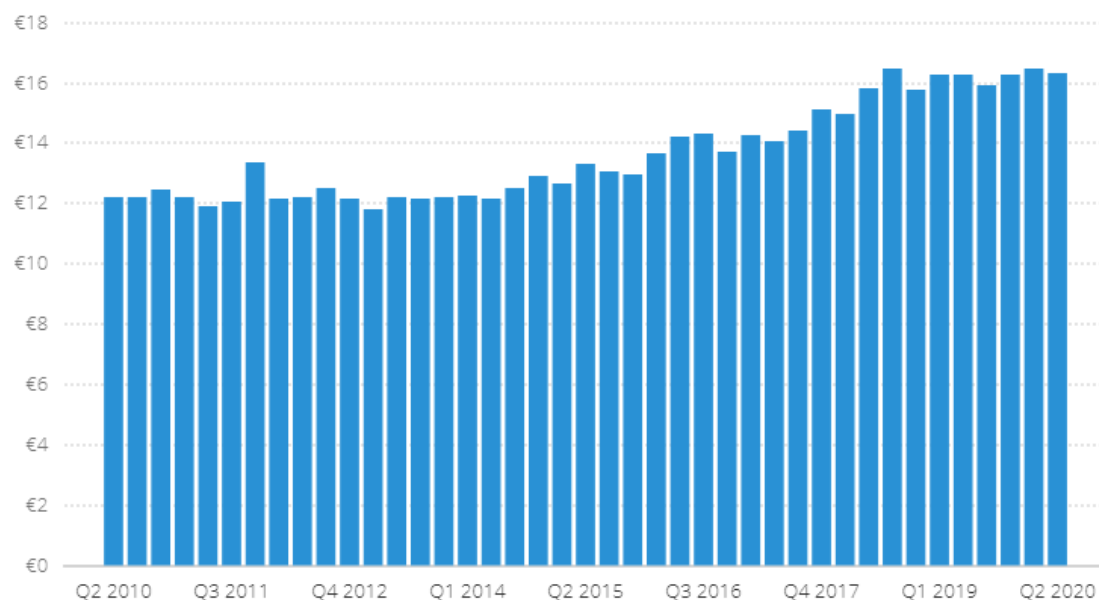
Uit de eerdere analyse van vraag en aanbod in de huursector komt geen schaarste naar voren aan huurwoningen in de vrije sector (middensegment of hoger). Veel woningzoekenden willen liever een koopwoning, maar kunnen die niet altijd financieren. Vrijesectorwoningen kunnen dan, al dan niet tijdelijk, een alternatief bieden. Daarom is de vraag naar huurwoningen in de vrije sector in de praktijk vaak groter dan uit woonwensenonderzoeken blijkt¹⁰. In tegenstelling tot sociale huurwoningen zijn huurwoningen die tot de vrije sector behoren niet gebonden aan maximale huurprijzen. Dat betekent dat schaarste niet leidt tot wachttijden, zoals bij de sociale huurwoningen, maar tot hogere prijzen, net als bij koopwoningen.

Om de schaarste in de vrije huursector te analyseren maken we gebruik van gegevens van Pararius. Pararius is een onafhankelijk online platform waarop verhuurders hun huurwoningen kunnen aanbieden. Het gaat voornamelijk om geliberaliseerde huurwoningen die in de vrije huursector worden aangeboden. Vooral particuliere verhuurders maken gebruik van Pararius, maar ook sommige woningcorporaties bieden hun vrijesectorwoningen aan via dit platform.

Ontwikkeling van vraagprijzen

Pararius publiceert eens per kwartaal cijfers over de ontwikkeling van de (vraag)prijzen per vierkante meter van huurwoningen die via het platform worden aangeboden. Uit deze cijfers blijkt dat de prijzen voor huurwoningen in Rotterdam de afgelopen tien jaar flink zijn gestegen, met name tussen 2015 en 2018. De laatste jaren zijn de prijzen gestabiliseerd op het nieuwe, hoge niveau.

figuur 4-5 Ontwikkeling gemiddelde huurprijs per vierkante meter van op Pararius aangeboden huurwoningen in Rotterdam, 2010-2020



Bron: Pararius.nl

¹⁰ Ruimte voor wonen. De resultaten van het WoonOnderzoek Nederland 2018. Ministerie van BZK, april 2019.

Huidig aanbod

Om het aanbod en de prijzen in de vrije huursector wat meer in detail te kunnen analyseren hebben we het volledige huuraanbod geïnventariseerd dat op 1 september 2020 op Pararius.nl werd aangeboden: in totaal 981 zelfstandige huurwoningen en 87 kamers. Een klein deel van dit aanbod betreft gemeubileerde of gestoffeerde woningen (tabel 4-11). Deze woningen worden vaak in de markt gezet voor expats.

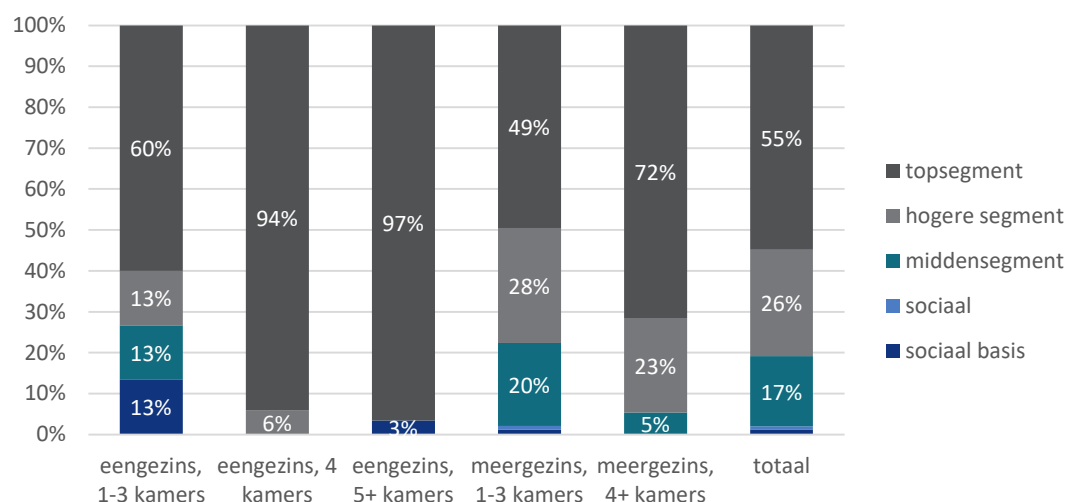
tabel 4-11 Aanbod aan zelfstandige huurwoningen in Rotterdam op Pararius, totaal en percentages gemeubileerd en gestoffeerd, september 2020

	totaal	% gemeubileerd	% gestoffeerd
eengezins, 1-3 kamers	22	9%	5%
eengezins, 4 kamers	17	6%	12%
eengezins, 5+ kamers	30	17%	7%
meergezins, 1-3 kamers	779	15%	4%
meergezins, 4+ kamers	133	8%	11%
onzelfstandig	87	36%	6%
totaal	1.068	15%	5%

Bron: Pararius.nl; bewerking RIGO

In figuur 4-6 zijn de vraagprijzen van de zelfstandige huurwoningen afgebeeld. Bijna alle huurwoningen in Rotterdam op Pararius worden aangeboden in de vrije sector. Slechts twee procent van het aanbod behoort tot de segmenten sociaal basis. Ook het aanbod in het middensegment is zeer beperkt: slechts 17% van de aangeboden woningen heeft een huur tot €1.015, de bovengrens van het middensegment. De meeste daarvan zijn kleine appartementen. Meer helft van de aangeboden woningen (55%) heeft een huurprijs vanaf €1.320 en behoort daarmee tot het topsegment. Grote eengezinswoningen hebben bijna allemaal een huurprijs in het topsegment. Deze prijsverdeling van het aanbod verandert nauwelijks als we de gemeubileerde en gestoffeerde woningen buiten beschouwing laten.

figuur 4-6 Vraagprijzen van aangeboden huurwoningen in Rotterdam op Pararius, september 2020



Bron: cijfers Pararius, bewerking RIGO

Gevolgen voor middeninkomens

Door de stijging van de prijzen in de vrije huursector tot en met 2018 heeft nog maar een klein deel van het aanbod een huurprijs in het middensegment, waarmee ze financieel bereikbaar zijn voor woningzoekenden met een middeninkomen. Dat betekent dat de vrije huursector in Rotterdam nauwelijks alternatieven biedt voor woningzoekenden met een middeninkomen die (vanwege huurinkomensnormen) niet in aanmerking voor een sociale huurwoning en geen koopwoning kunnen financieren.

Vooraf grote woningen worden nauwelijks aangeboden in het middensegment. Dat betekent dat met name grote gezinnen met een middeninkomen de dupe zijn van de schaarste aan betaalbaar huuraanbod in de vrije sector.

4.4 Conclusies

- Op basis van de verhuishwensen van huishoudens lijken de vraag en het aanbod in de huursector in theorie redelijk in evenwicht.
- In de praktijk kunnen veel huishoudens die een huurwoning in Rotterdam zouden willen verlaten hun verhuishwens niet realiseren, waardoor het daadwerkelijke aanbod veel lager is dan het potentiële aanbod.
- In de sociale huursector is het aantal aanbiedingen en verhuringen gedaald, terwijl het aantal actief woningzoekenden sterk is gestegen. Hierdoor is de slaagkans sterk gedaald. De schaarste is dus toegenomen. Vooral woningzoekenden uit de primaire en secundaire doelgroep worden hierdoor geraakt.
- In de vrije huursector zijn de prijzen in de periode 2015-2018 fors gestegen en daarna gestabiliseerd. Hierdoor zijn nu weinig woningen bereikbaar voor woningzoekenden met een middeninkomen, met name voor grote gezinnen.

5 Conclusies

In dit hoofdstuk trekken we conclusies ten aanzien van de twee hoofdvragen van dit onderzoek:

1. Is er in Rotterdam sprake van schaarste aan woonruimte? (paragraaf 5.1)
2. Wat zijn de effecten van de schaarste in Rotterdam? (paragraaf 5.2)

Ter afsluiting gaan we in op de inzet van instrumenten uit de Huisvestingswet (5.3).

5.1 Schaarste

Om de schaarste in de Rotterdamse woningvoorraad te analyseren hebben we de woonwensen in beeld gebracht van huishoudens die willen verhuizen naar of vanuit een woning in Rotterdam. Daarbij hebben we inzichtelijk gemaakt in hoeverre de potentiële vraag naar (naar woningtype, aantal kamers, prijsklasse) past binnen het potentiële aanbod. Verder hebben we gekeken naar indicatoren van schaarste als de ontwikkeling van prijzen in de koopsector en vrije huursector en wachttijden in de sociale huursector.

Uit de verhuishwensen van huishoudens blijkt dat de Rotterdamse woningmarkt onder druk staat. Er willen meer huishoudens in Rotterdam blijven en komen wonen dan vertrekken. Er zijn meer starters dan woningverlaters en er zijn meer vestigers dan vertrekkers, zowel uit Nederland als van buiten Nederland.

In de **koopsector** is duidelijk sprake van schaarste: er willen veel meer huishoudens naar een koopwoning in Rotterdam verhuizen dan er aanbod is. Dit geldt voor koopwoningen van alle soorten en maten (eengezinswoningen en appartementen, klein en groot) en vooral voor grote koopwoningen. Qua prijsklassen is de schaarste het grootst bij koopwoningen in het middensegment, maar ook bij duurdere woningen overtreft de vraag het aanbod ruimschoots. In het sociale koopsegment is de vraag relatief klein, maar dit ligt vooral aan het feit dat in dat segment weinig woningen worden aangeboden, zeker met de gewenste kwaliteit. De schaarste aan koopwoningen is ook terug te zien in de stijgende transactieprijzen van koopwoningen, waardoor steeds meer woningen verschuiven van het middensegment naar het hogere en topsegment.

In de **huursector** lijkt het aantal huishoudens dat een woning in Rotterdam zou willen gaan huren en het aantal huishoudens dat uit een huurwoning zou willen verhuizen op het eerste gezicht grosso modo in evenwicht. Daarbij geldt echter een aantal belangrijke kanttekeningen. In de eerste plaats is de vraag naar huurwoningen van buitenlandse migranten niet meegerekend bij de verhuishwensen, omdat hier geen vergelijkbare cijfers over bekend zijn. In de praktijk komt een groot deel van deze groep terecht in een huurwoning. Ten tweede komt een groot deel van het potentiële aanbod in de huursector alleen vrij als de huidige bewoners kunnen doorstromen. In de praktijk kunnen veel huishoudens die een huurwoning zouden willen verlaten hun verhuishwens niet realiseren, bijvoorbeeld omdat zij te weinig inkomen hebben of het gewenste aanbod niet beschikbaar is. Dat kan ervoor zorgen dat het daadwerkelijke aanbod lager is dan het potentiële aanbod.

In de praktijk zien we wel degelijk tekenen van schaarste aan huurwoningen in Rotterdam. In de sociale huursector is nog altijd sprake van een gemiddelde wachttijd van bijna drie jaar. Bovendien is het aanbod gedaald, terwijl het aantal actief woningzoekenden sterk is gestegen. Hierdoor is de slaagkans voor woningen fors gedaald. Er is dus sprake van een toenemende schaarste aan sociale huurwoningen. Deze schaarste aan sociale huurwoningen

geldt niet alleen voor woningen van corporaties maar ook voor particuliere huurwoningen. De prijzen van huurwoningen die in de vrije huursector worden aangeboden zijn de afgelopen jaren gestegen. Anno 2020 worden via verhuurplatforms als Pararius nog maar weinig huurwoningen aangeboden in het middensegment.

5.2 Effecten van schaarste

De schaarste in de Rotterdamse woningvoorraad heeft als gevolg dat niet alle huishoudens hun verhuishensen kunnen realiseren. Dit geldt vooral voor woningzoekenden uit de (primaire en secundaire) doelgroep van corporaties en huishoudens met een middeninkomen die weinig of geen eigen vermogen hebben.

Voor woningzoekenden uit de **primaire en secundaire doelgroep** is het kopen van een eigen woning in Rotterdam vrijwel alleen mogelijk als zij over eigen vermogen beschikken, bijvoorbeeld uit de verkoop van eerdere woning. Een huurwoning in de vrije sector kunnen zij niet betalen en bovendien worden zij tegengehouden door de huurinkomensnormen die daar gelden. Dat betekent dat de doelgroep grotendeels aangewezen is op de sociale huursector. Door de toegenomen vraag naar sociale huurwoningen is de slaagkans gedaald: het is dus moeilijker geworden voor huishoudens met een laag inkomen om te kunnen verhuizen.

Woningzoekenden met een **middeninkomen** komen vanwege de huurinkomensnormen die corporaties hanteren (vanwege de Woningwet) nauwelijks in aanmerking voor sociale huurwoningen. Dat betekent dat zij zijn aangewezen op de koopsector en de vrije huursector. Door de gestegen prijzen is echter een steeds minder groot deel van het aanbod financieel bereikbaar voor hen.

Binnen de doelgroep en de middeninkomens zijn het vooral de starters en de (grote) gezinnen die de negatieve gevolgen van schaarste ondervinden: **starters** omdat zij meestal geen eigen vermogen hebben; en **grote gezinnen** omdat vooral de grote woningen in Rotterdam schaars en duur zijn.

5.3 Instrumenten

Op grond van de Huisvestingswet 2014 kunnen gemeenten in geval van schaarste een huisvestingsvergunning verplicht stellen (alleen bij huurwoningen) en/of vergunningen verplicht stellen voor wijzingen aan de woningvoorraad.

Door een **huisvestingsvergunning** verplicht te stellen kan de gemeente voorwaarden stellen aan de toewijzing van schaarse huurwoningen en daarmee de negatieve effecten van schaarste voor bepaalde doelgroepen verminderen. De Gemeente Rotterdam heeft ervoor gekozen om huisvestingsvergunningen in het kader van de Huisvestingswet via de Verordening woonruimtebemiddeling alleen verplicht te stellen bij corporatiewoningen¹¹. Daarbij heeft de gemeente de vergunningsplicht beperkt tot sociale huurwoningen. Gezien de schaarste aan huurwoningen in het middensegment zou de gemeente ook voor deze woningen een vergunningsplicht kunnen instellen, om daarmee ervoor te zorgen dat deze woningen met voorrang worden toegewezen aan woningzoekenden met een middeninkomen. Tot nu toe is de afspraak met de corporaties dat zij er zelf voor zorgen dat hun huurwoningen in het middensegment worden toegewezen aan de beoogde doelgroep.

¹¹ De gemeente Rotterdam stelt wel een huisvestingsvergunning verplicht voor particuliere huurwoningen in aangewezen gebieden in het kader van de Wet bijzondere maatregelen grootstedelijke problematiek.

De Huisvestingswet 2014 biedt gemeenten de mogelijkheid een vergunning verplicht te stellen voor bepaalde wijzigingen van de woonruimtevoorraad, te weten onttrekking, samenvoeging, omzetten, woningvorming en splitsing. De Gemeente Rotterdam heeft dit geregeld in de Verordening toegang woningmarkt en samenstelling woningvoorraad. Door deze **voorraadvergunningen** verplicht te stellen kan de gemeente voorkomen dat schaarse woningen uit de voorraad verdwijnen en het aanbod nog kleiner en duurder wordt. Dat geldt in het bijzonder voor grote woningen, die zonder vergunningsplicht het risico lopen om gesplitst te worden in kleinere woningen of omgezet in kamers. Het behoud van deze schaarse woningen is van groot belang voor de huisvesting van grote gezinnen met een laag of middeninkomen.

Bijlage 1 Toelichting gebruik WoON

Eén van de bronnen die in dit onderzoek gebruikt zijn om schaarste in beeld te brengen is het Woon Onderzoek Nederland (WoON) 2018. Hieronder lichten we toe op welke manier we gebruikgemaakt hebben van dit onderzoek.

Het WoON is een groot databestand van een landelijk onderzoek naar woonsituatie en woonwensen, waaraan ook een groot aantal mensen in Rotterdam heeft deelgenomen. Op basis van de verhuiscriteria die de respondenten aangeven, kunnen we bepalen in hoeverre en in welke segmenten er woningschaarste is.

Het WoON 2018 heeft 1.342 cases in de gemeente Rotterdam. Daarnaast zijn er 100 respondenten in andere gemeenten in de regio Rijnmond die verhuiscriteria zijn, een woning zoeken in dezelfde regio, maar niet in hun huidige woongemeente. Tot slot zijn er 203 respondenten uit andere regio's die een verhuiscriteria naar regio Rijnmond hebben; van deze respondenten is niet bekend waar ze zich in de regio willen vestigen. In totaal zijn er dus 1.675 respondenten die in Rotterdam wonen en/of in (de regio) Rotterdam een woning zoeken. Van deze 1.675 respondenten zijn er 933 die verhuiscriteria zijn.

Het WoON geeft niet aan welk deel van de verhuiscriteria huishoudens die naar de regio Rijnmond verhuizen, of die binnen de regio Rijnmond verhuizen, naar de stad Rotterdam verhuist. Daarom gebruiken we een weegfactor, die we baseren op cijfers over recente verhuizingen van het CBS:

- 60% van de verhuizingen uit andere COROP-regio's naar de regio Rijnmond gaat naar Rotterdam; deze cases krijgen daarom een weegfactor van 0,6.
- 47% van de verhuizingen tussen gemeenten vanuit een gemeente in de regio Rijnmond naar een andere gemeente in de regio gaat naar Rotterdam; deze cases krijgen daarom een weegfactor van 0,47.

Weegfactoren en variabelen

Ook het WoON zelf werkt met weegfactoren. Deze weegfactoren zorgen ervoor dat het totaal van de respondenten zo goed mogelijk het totaal van de bevolking per gemeente weerspiegelt. Het WoON heeft drie verschillende weegfactoren voor verhuiscriteria huishoudens, die onderscheiden tussen verschillende 'intensiteiten' in verhuiscriteria:

- De weegfactoren voor **vraag en aanbod totaal** rekenen de verhuizing mee van iedere respondent die heeft aangegeven eventueel te willen verhuizen binnen nu en twee jaar.
- De weegfactoren voor **vraag en aanbod in de markt** rekenen de verhuizing mee van respondenten die actief op zoek zijn naar een woning, of er al één gevonden hebben.
- De weegfactoren voor **urgente vraag en aanbod** rekenen de verhuizing mee van respondenten die hebben aangegeven dat ze actief op zoek zijn naar een woning en direct actie te ondernemen wanneer men de gewenste woning in het aanbod aantreft.

In dit onderzoek maken we gebruik van de weegfactoren voor de vraag in de markt; dat betekent dat we de verhuiscriteria van degenen die nog geen actie op hun wens hebben ondernomen, niet meetellen.

Daarnaast maakt het WoON onderscheid tussen verschillende zogeheten woningmarkttransacties, zoals starten, doorstromen of de woning verlaten. Voor dit onderzoek naar schaarste passen we de bestaande indeling van het WoON aan. We onderscheiden tussen:

- **Starters:** de groep die nu in Rotterdam woont en ook na verhuizing in Rotterdam wil blijven wonen, en die bij verhuizing geen woning achterlaat. De groep 'semi-starters' die het WoON onderscheidt, is in onderstaande analyses dus bij de starters gerekend.
- **Doorstromers:** de groep die nu in Rotterdam woont en ook na verhuizing in Rotterdam wil blijven wonen, en die bij verhuizing een zelfstandige woning achterlaat.
- **Vestigers:** de groep die nu niet in Rotterdam woont en na verhuizing in Rotterdam wil wonen; bij deze groep is het niet van belang of ze in hun regio van vertrek al dan niet een woning achterlaten.
- **Vertrekkers:** de groep die nu in Rotterdam woont en na verhuizing buiten Rotterdam wil wonen en bij verhuizing een zelfstandige woning in Rotterdam achterlaat. Starters die hun eerste woning buiten Rotterdam zoeken, tellen we in de analyses dus niet mee. Ook verhuizingen naar het buitenland en overige verhuizingen zijn in deze categorie meegerekend.
- **Woningverlaters:** de groep die nu in een zelfstandige woning in Rotterdam woont en wil verhuizen naar een andere woonvorm in Rotterdam.

Met dit onderscheid in vijf categorieën kunnen we vraag en aanbod tegen elkaar afzetten:

- **Vraag** = starters + doorstromers + vestigers;
- **Aanbod** = doorstromers + woningverlaters + vertrekkers.

Prijsklassen

De gemeente heeft bij de recente actualisatie van de Woonvisie nieuwe prijsgrenzen vastgesteld. Voor de analyses in het WoON hebben we deze grenzen met behulp van de consumentenprijsindex van het CBS teruggeïndexeerd naar 1 januari 2018. Dat leidde tot de prijsklassen als in de onderstaande tabel.

Prijsklassen coalitieakkoord na herziening 2020, geïndexeerd naar 2018

	Huur	Koop
Sociaal basis	Tot 2e aftoppingsgrens (€640,14)	Tot €137.387
Sociaal	Tot liberalisatiegrens (€710,68)	€137.387 tot €169.542
Middensegment	Van lib. grens tot €989	€169.542 tot €282.570
Hogere segment	Van €989 tot €1.300	€282.570 tot €428.726
Topsegment	Vanaf €1.300	Vanaf €428.726