

26 mei 2020

# En tóch moeten we meer eengezinswoningen bouwen

[Friso de Zeeuw](#) en [Geurt Keers](#)

Analyse **Hoewel het Planbureau voor de Leefomgeving onlangs anders beweerde, zien hoogleraar Friso de Zeeuw en adviseur Geurt Keers geen enkele reden om af te stappen van de gedachte dat Nederland meer eengezinshuizen nodig heeft. In teneindeel: “Behoeftte bestaat aan meer eengezinswoningen in diverse, vooral groene woonmilieus.”**

‘De vraag naar appartementen neemt alleen maar toe’ stelt het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) in een notitie op basis van [onderzoek](#). Die notitie is een reactie op ons [rapport](#) met een tegenovergestelde conclusie: ‘Stop de fixatie op binnenstedelijke appartementen’.

Wij baseren ons in ons rapport voornamelijk op uitgebreid woonwensenonderzoek. Het PBL zegt dat er niet gekeken moet worden naar wat mensen willen, maar naar wat ze daadwerkelijk doen. Een onderzoek naar de ‘betalingsbereidheid’ laat volgens het planbureau zien wat mensen ‘echt belangrijk vinden’ wanneer zij geconfronteerd worden met de beperkingen van hun inkomen en vermogen. Om dat duidelijk te maken is gekeken naar de koopprijzen van verschillenden woningtypes in dezelfde postcodegebieden. En om die vergelijking ‘eerlijk’ te laten verlopen heeft het PBL niet gekeken naar woningprijzen maar naar de prijs per vierkante meter.

Volgens het PBL blijkt de betalingsbereidheid van consumenten per vierkante meter groter voor een appartement dan voor een rijtjeshuis. Is er daarom meer vraag naar appartementen? Moeten we die conclusie van het PBL volgen om het woningbouwprogramma en het ruimtelijk beleid vorm te geven? Wij menen van niet. Sterker: de onderzoeksgegevens van het PBL leiden niet logischerwijs tot het advies: bouw meer appartementen. De hogere prijs per vierkante meter voor appartementen is een gevolg van grote woningtekorten in het lage segment tot €250.000 in stedelijke regio’s. Daar worden in die prijsklasse bijna alleen kleine appartementen met een hoge prijs per vierkante meter verkocht. De aankoop van een appartement in lagere segmenten is daarom een keuze ‘in armoede’, omdat een rijtjeswoning op de gewenste plek niet meer te betalen is. Het gaat niet om een prijseffect van consumentenvoorkeur, zoals PBL meent, maar om een krappe markt met weinig keuzemogelijkheden.

Waar moet het nationale woningbouwprogramma en het ruimtelijke beleid dan wel op varen? Om die vraag te beantwoorden, kijken wij in dit artikel naar de woonvoorkeuren langs drie invalshoeken:

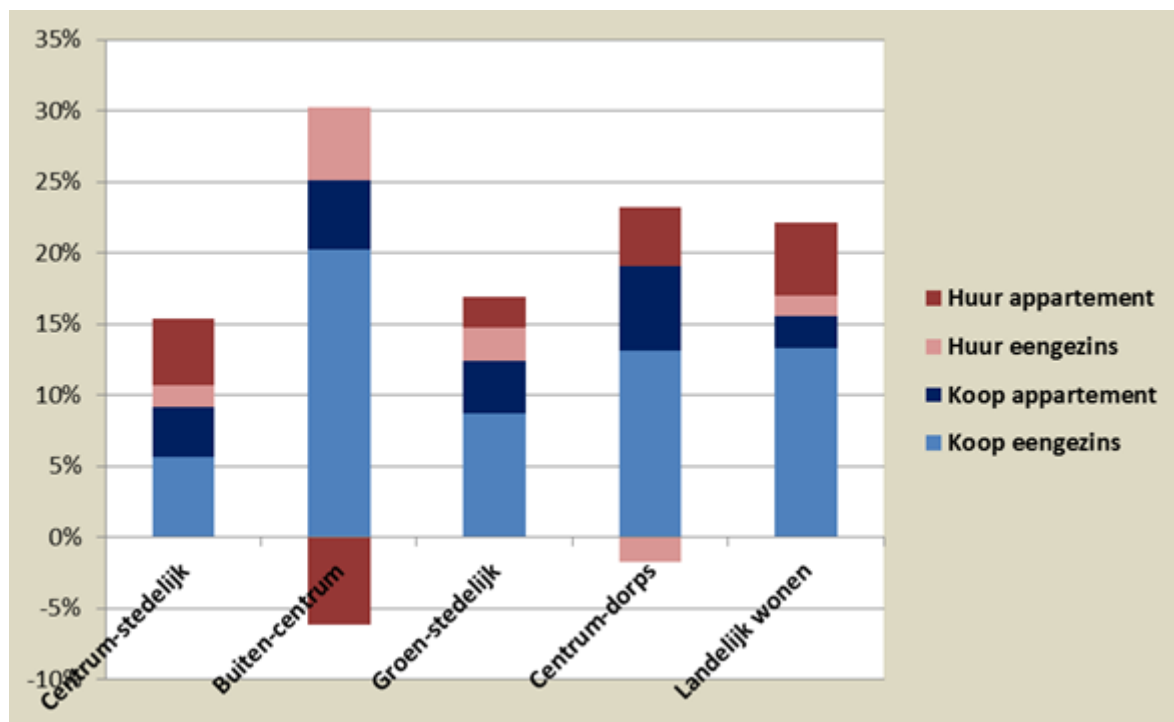
1) woonwensen

- 2) aantallen woningverkopen (verhuizingen)
- 3) prijzen van woningen (woningprijs en prijs per m2)

## Wat de mensen willen

Uit onze analyse van WoON 2018 (WoningbehoefteOnderzoek Nederland), waar het PBL zijn kritiek op richt, blijkt dat de nieuwbouwwraag volgens de woonwensen van starters en doorstromers gedifferentieerd is. Elk type woonmilieu heeft zijn differentiatie in zowel huur en koop als appartement en eengezinswoning (figuur 1).

Van de totale nieuwbouwwraag is circa 40 procent gericht op stedelijke woonmilieus (centrum stedelijk en stedelijk buiten-centrum) en 60 procent op groene woonmilieus (groen-stedelijke, dorps en landelijke milieus). In stedelijke milieus is relatief veel vraag naar eengezinswoningen (stadshuizen) en in suburbane milieus een kleine, maar niet te verwaarlozen, vraag naar appartementen. Binnen de koopsector is de vraag 25 procent appartementen en 75 procent eengezinswoningen. In de huursector is de vraag ongeveer gelijk verdeeld.



Figuur 1 - Verdeling totale nieuwbouwwraag naar woonmilieu, woningtype en eigendomsvorm in Nederland in 2018 op basis van de woonwensen van alle beslist verhuisgeneigden (890.300 huishoudens). Totale vraag verminderd met aanbod dat vrijkomt als doorstromers hun gewenste woning kunnen vinden. | Bron: WoON 2018, Bewerking De Zeeuw & Keers (totaal = 100%)

Als dit profiel – de woningbehoefte zoals uit het WoON blijkt – als basis genomen wordt voor het bouwprogramma, dan betekent dat niet alleen dat meer mensen kunnen wonen op een manier die zij wensen, de nadruk ligt bovendien op doorstromers. Het gaat daarbij om grote getallen, namelijk bijna 600.000 huishoudens, met langere verhuisketens als positief effect voor de gehele woningmarkt. Doorstromers met hogere inkomens laten immers woningen achter op de bestaande markt voor de middeninkomens en die laten op hun beurt goedkopere

bestaande woningen achter voor starters (ruim 300.000 huishoudens). Dus met één nieuwbouwwoning gaan er minimaal twee huishoudens op vooruit. Dit effect wordt niet bereikt met een fixatie op appartementen.

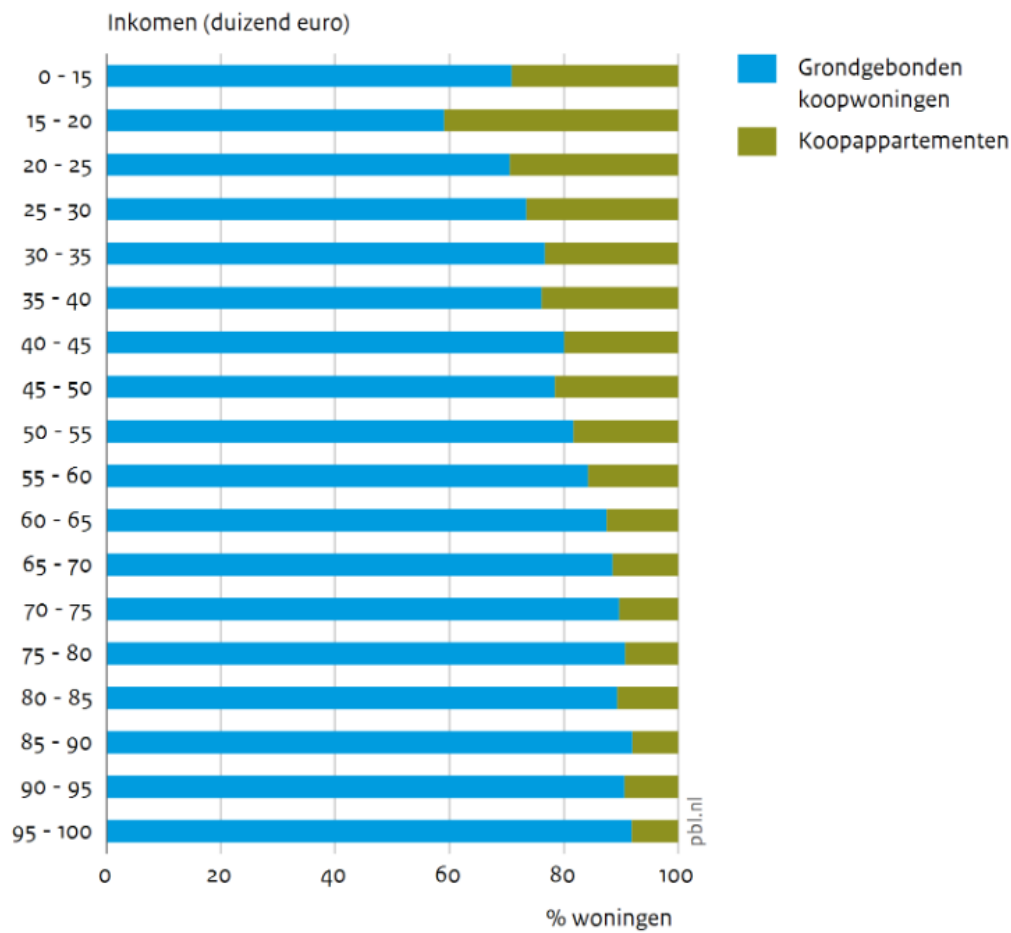
## **Wat de mensen kopen**

Het PBL meent dat het WoON alleen aangeeft ‘wat mensen zeggen wat ze willen’. Dat is volgens het planbureau een tekortkoming aangezien wat mensen ‘feitelijk blijken te willen’ niet onderzocht is. In ons onderzoek [‘De onderste steen boven’](#) hebben wij wel degelijk gekeken naar feitelijke woningkeuzes voor eengezinswoningen en appartementen. Die keuzes zijn in de periode 2012-2015 echter niet alleen sterk beïnvloed door de crisis op de woningmarkt, in deze periode waren voornamelijk starters actief waardoor zowel in nieuwbouw- als transformatieprojecten de nadruk op startersappartementen lag. Als we nu naar de feitelijke voorkeuren kijken, dan is het aandeel appartementen van de totale woningverkoop zowel in 2018 als in 2019 25 procent. Dit komt overeen met de nieuwbouwvraag naar koopwoningen zoals uit het WoON 2018 blijkt. Tussen wens en keuze in woningtype in de koopsector bestaat derhalve nauwelijks verschil. Het aandeel appartementen is overigens afgenomen van 30 procent in de crisisjaren 2009-2014 tot 25 procent van de totale woningvoorraad in 2018 en 2019. Dit kan mogelijk wijzen op een afnemende effectieve belangstelling voor koopappartementen. Het PBL concludeert in zijn notitie precies het omgekeerde.

## **Betalingsbereidheid**

Het PBL zegt te kijken naar keuzes die mensen werkelijk maken. Dat doet het PBL door de betalingsbereidheid voor appartementen en eengezinswoningen te onderzoeken. Die betalingsbereidheid, afgemeten aan de vierkantemeterprijs, zou de maat zijn om te bepalen wat mensen écht belangrijk vinden. De keuzeopties die mensen hebben worden daarbij vanzelfsprekend beperkt door de beschikbare middelen (inkomen, vermogen) van de afzonderlijke huishoudens. Opvallend is dat de gemiddelde prijs van appartementen 25 procent lager blijkt te liggen dan die van eengezinshuizen. Het is nog veel opvallender dat het PBL vervolgens *niet* de conclusie trekt dat de betalingsbereidheid voor een eengezinshuis groter is dan voor een appartement. En dat terwijl een dergelijke conclusie juist plausibel is.

Dat de betalingsbereidheid voor gestapelde woningen lager is, blijkt alleen al uit het feit dat, als het inkomen lager is, men vaker in een appartement woont (WoON 2018, figuur 2, ontleend aan de PBL-notitie). Wonen in een appartement is bij huishoudens met lagere inkomens meer een kwestie van pure betaalbaarheid dan van consumentenvoorkeur. Dat is ook logisch: een appartement is immers gemiddeld 25 procent goedkoper dan een eengezinswoning.



Bron: WOON; bewerking PBL

*Figuur 2 - Verdeling type koopwoning naar inkomenscategorie eigenaar/bewoners in Nederland in 2018 | Bron: woON, bewerking PBL*

## Vierkante meters

Het PBL kiest in zijn notie voor de benadering om de vierkantemeterprijs van appartementen en van eengezinshuizen in dezelfde buurt (postcodegebied) met elkaar te vergelijken. Voor de vierkantemeterprijs naar woningtype heeft het PBL gecorrigeerd voor allerlei woningkenmerken, waaronder de woonoppervlakte.

Volgens die benadering is een appartement per vierkante meter gemiddeld bijna 20 procent duurder dan een eengezinshuis. De consument heeft meer over voor een appartement, zo redeneert het PBL en geeft dus de voorkeur aan een appartement, zo concludeert het planbureau. Dat de gemiddelde woningprijs van een appartement 25 procent lager is dan van een eengezinshuis is voor het PBL niet relevant.

De motivering voor de vierkantemeterprijsbenadering overtuigt niet. De woningkoper richt zich op het 'totaalproduct': de (grootte van de) woning, de woonomgeving en de daarbij behorende woningprijs. Het PBL gaat bij zijn interpretatie voorbij aan de beperkingen of effecten van een krappe woningmarkt. Bij beperkte middelen (inkomen, leencapaciteit) kiezen meer consumenten voor een appartement, omdat dat woningtype gemiddeld de laagste woningprijs heeft. Heeft men weinig keuze en middelen, dan neemt men een kleinere woning

en bijbehorend woningtype op de koop toe. Een grotere woning is immers duurder. De marktsituatie per segment is daarbij van grote invloed.

In het prijssegment tot €250.000 is veel vraag van mensen met een laag inkomen, met name van koopstarters. In stedelijke regio's bestaat dat segment voornamelijk nog uit aanbod van kleine appartementen. Dat die dan worden verkocht zegt weinig over consumentenvoorkeuren voor woningtypen. Het is het gevolg van een inmiddels fors toegenomen woningtekort in het goedkopere segment. Dat leidt tot een relatief groot aanbod van kleine appartementen met een relatief hoge prijs per vierkante meter. Doorredenerend zou het advies van PBL moeten luiden: bouw zoveel mogelijk piepkleine appartementen.

In de stad Utrecht, bijvoorbeeld, zijn het afgelopen jaar in het segment tot €250.000 ongeveer duizend woningen verkocht waarvan 93 procent appartementen; in het segment tot €200.000 zijn maar 320 woningen verkocht waarvan 99 procent appartementen, waarvan 54 procent kleiner is dan 50 vierkante meter en 34 procent maximaal 75 vierkante meter groot. Het actuele aanbod volgens Funda in het segment tot 200.000 euro betreft 41 appartementen, waarvan 36 met een woonoppervlakte tussen de 20 en 40 vierkante meter. In het segment tot 250.000 euro betreft het aanbod 260 woningen, waarvan 99 procent uit appartementen bestaat. Het is in dit woningmarktsegment echt kiezen of delen. Consumentenpreferenties komen dan onvoldoende tot uitdrukking in prijzen, zoals het PBL meent.

## **De prijs van de plek**

De schaarste in het goedkope segment is niet iets van de afgelopen paar jaren. Het effect van de ruimte op de woningmarkt komt al naar voren in een onderzoek van het PBL uit 2006, [\*'De prijs van de plek'\*](#). Vooral in Noord-Holland waren de prijzen van appartementen in 2006 al hoog. Dat had volgens het PBL destijds alles te maken met een gespannen woningmarkt, vooral in Amsterdam. Die markt is 'zo gespannen' dat woningkenmerken nauwelijks een verband vertonen met woningprijverschillen. *"Het prijsniveau ligt in Amsterdam sowieso hoger, maar voor woningen op specifieke locaties en in bepaalde woonomgevingen wordt zoveel geld neergeteld dat dit nauwelijks nog enig verband vertoont met fysieke kenmerken als het woonoppervlak of het appartementstype."* PBL koos er daarom voor om de Amsterdamse appartementen in zijn analyses achterwege te laten.

*'De prijs van de plek'* biedt inzicht in de betalingsbereidheid van consumenten op basis van diepgaand onderzoek. Er is getracht de verschillen in woningprijs per vierkante meter met een reeks woningkenmerken, fysieke, functionele en sociale omgevingskenmerken te verklaren. Volgens het PBL zijn de prijsverschillen bij eengezinswoningen met de genoemde kenmerken voor bijna 60 procent verklaard; bij appartementen voor 49 procent.

Het PBL-onderzoek *'De prijs van de plek'* bevat belangrijke bevindingen (blz. 103): *"De beleidsrelevante conclusie luidt dat veel meer rekening kan (en moet) worden gehouden met de wensen die consumenten hebben ten aanzien van hun woning en woonomgeving. Het beleid sluit onvoldoende aan bij de wensen van mensen. Ruime woningen, in niet te hoge woondichtheden, in groene woonomgevingen worden bijvoorbeeld hooggewaardeerd. Het ruimtelijkeordeningsbeleid is echter al decennialang (en nog steeds) gericht op bundeling, stapeling, verdichting en inbreiding, zowel waar het de uitbreidingslocaties als de stedelijke herstructureringsgebieden betreft. (...) Bij de planning van nieuwe woonwijken geldt bovendien dat goed moet worden nagedacht over de locatie van deze wijken. Zo worden*

*locaties in de nabijheid van vervoersinfrastructuur (opritten van snelwegen, stations, overige ov-haltes), maar ook van bos en water hoog gewaardeerd.”*

Dat zijn totaal andere conclusies van hetzelfde PBL dan in zijn actuele notitie. Nu valt niet uit te sluiten dat woonpreferenties in de afgelopen 14 jaar radicaal zijn veranderd. Op basis van ons onderzoek blijkt dat echter niet het geval te zijn. Wij laten ons graag overtuigen, maar dan wel op basis van de diepe en brede analyse zoals in *'De prijs van de plek'* en niet door de benadering van 'betalingsbereidheid' per vierkante meter.

## **Conclusie**

Het recente PBL-rapport overtuigt niet. De prijsvergelijking per vierkante meter is ondeugdelijk. De hogere prijs per vierkante meter voor appartementen in vergelijking met eengezinswoningen blijkt een gevolg van grote woningtekorten in het lage segment tot €250.000 in stedelijke regio's. Daar worden voornamelijk kleine appartementen met een hoge prijs per vierkante meter aangeboden en verkocht. De PBL-notitie brengt meer duisternis dan licht in de discussie over de wenselijke woningbouw naar woningtype en woonmilieus. Met het onderzoeksrapport *'De prijs van de plek'* (2006) heeft het PBL laten zien dat het wel in staat is om op dit front diepgaand en breed onderzoek te doen. Herhaling van deze aanpak verdient aanbeveling en heeft beslist meerwaarde.

Op basis van onderzoek naar woonvoorkeuren, het aantal transacties en woningprijzen, handhaven wij de conclusie onverkort dat in de huidige bouwplannen de woonvoorkeuren van mensen onvoldoende tot uiting komen. Behoefte bestaat aan meer eengezinswoningen in diverse, vooral groene woonmilieus. Die woningbouw zorgt ook nog eens voor veel doorstroming op de woningmarkt, met langere verhuisketens. Dan komen vooral goedkopere woningen vrij voor starters en andere huishoudens met een lager inkomen. Zo maken we meer mensen gelukkig in dit land.