

Woningmarkttrilogie deel II: Hoe bouwen we 100.000 nieuwe woningen per jaar?

Publicatie

Nederland

CBRE



Betaalbaarheidsnormen werken betaalbare woningmarkt tegen

In hun verkiezingsprogramma's benoemen partijen tal van verbeterpunten. Deze zijn grofweg onder te verdelen in drie hoofdthema's: plancapaciteit, betaalbaarheid en het woningmarktsysteem. In deze tweede paper zoomen we in op de plannen rondom betaalbaarheid.



Merendeel partijen zet in op 2/3 betaalbare nieuwbouw

Het merendeel van de politieke partijen houdt zich aan de betaalbaarheidsnormen uit de Wet Versterking Regie Volkshuisvesting. Deze wet schrijft voor dat op regionaal niveau 2/3 van de nieuwbouw binnen de betaalbaarheidsnormen moet vallen, waarvan 30% binnen de sociale huur. Dit komt neer op een maximaal huurbedrag van € 900 per maand.

Deze landelijke normen bouwen voort op lokale afspraken. Zo hanteert Amsterdam sinds 2017 de 40-40-20-regeling en volgden andere grote steden met vergelijkbare eisen. Het doel: de woningmarkt toegankelijk houden voor lagere en middeninkomens.

Betaalbaarheidsnormen verslechteren financiële haalbaarheid

In de praktijk blijken deze normen echter vaak een rem op nieuwbouw. Door gestegen grond- en bouwkosten is het financieel steeds moeilijker om projecten binnen de normen rendabel te realiseren. Vooral het sociale - en middenhuursegment is in veel steden niet kostendekkend.

Het gevolg is paradoxaal: de betaalbaarheidsnormen leiden tot minder betaalbare huurwoningen. Dit roept de vraag op of ze hun oorspronkelijke doel nog wel dienen.

Uit eerder onderzoek van CBRE blijkt namelijk dat 62% van de stilgelegde projecten direct doorgang vindt als we de betaalbaarheidsnormen loslaten. Ter illustratie: voor de gemeente Amsterdam betekent dit een productieverhoging van 41%.



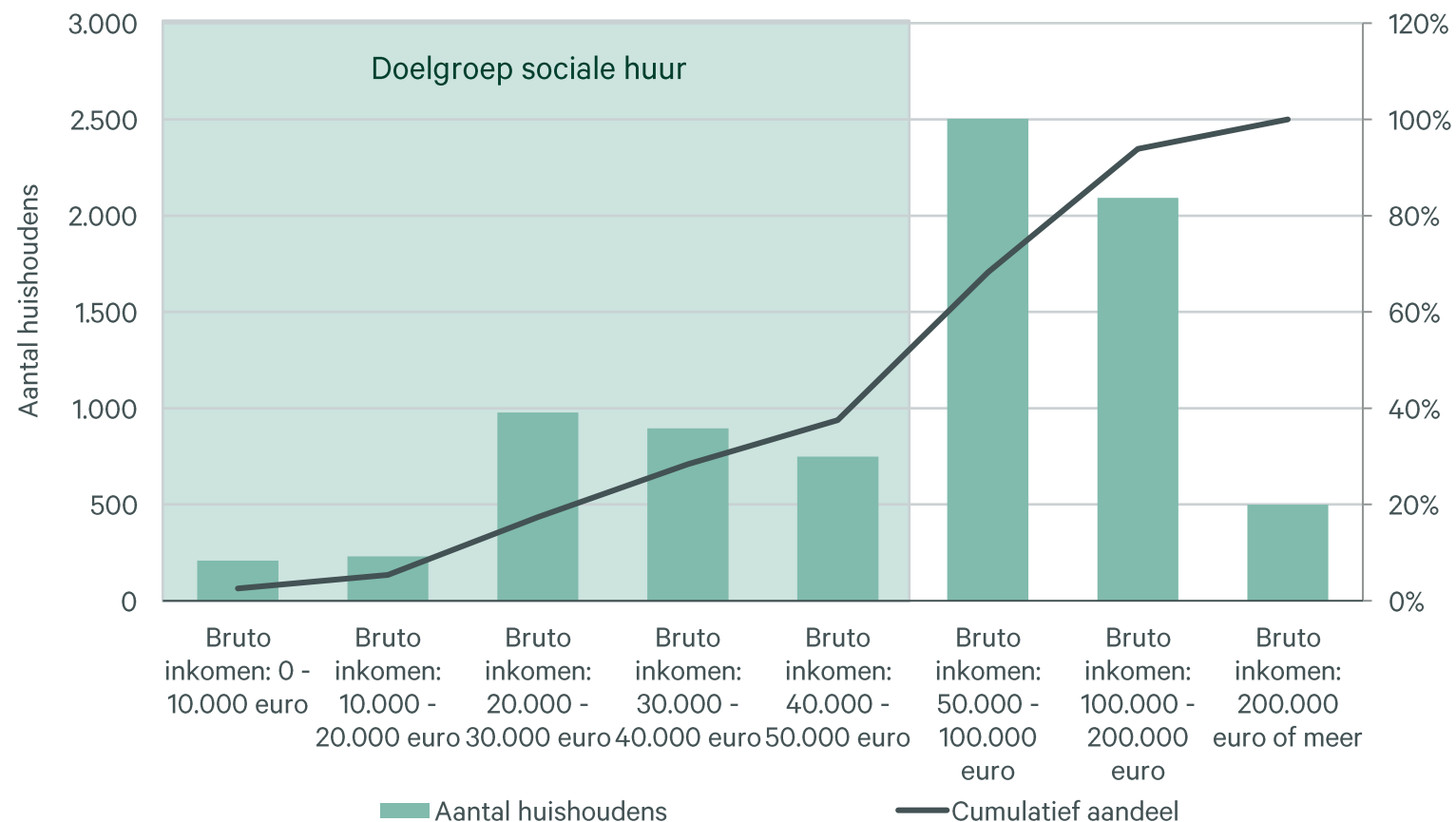
Is de huidige sociale huurvoorraad voldoende en doeltreffend?

Volgens inkomensdata hebben circa 3,7 miljoen huishoudens momenteel recht op een sociale huurwoning. Daarvan wonen er 1,2 miljoen in een koopwoning, wat betekent dat ongeveer 2,5 miljoen huishoudens afhankelijk zijn van (sociale) huur. Dat is 30% van alle huishoudens in Nederland.

Op dit moment wonen 1,6 miljoen huishoudens in een sociale huurwoning van een woningcorporatie, 630.000 bij particuliere verhuurders en 280.000 in onzelfstandige sociale woningen (zoals studentenhuisvesting). De sociale voorraad is met circa 34% groter dan de structurele vraag, maar wachtlijsten blijven bestaan. Dat wijst op een verdelingsprobleem.

FIGUUR 1

Huishoudensverdeling naar bruto inkomen



Bron: CBS

Versnelling mogelijk door herziening beleid en verdeling

De betaalbaarheidsnormen brengen dus niet alleen spanning tussen beleid en praktijk, maar ook tussen intentie en effect. Terwijl de vraag naar betaalbare woningen groot blijft, stopt de productie juist in dat segment. Een deel van de oplossing ligt niet per se in meer regels, maar in het herzien van de bestaande kaders. We versnellen de bouwproductie aanzienlijk door strikte betaalbaarheidsnormen te versoepelen en slimmer te kijken naar de bestaande voorraad – zonder de toegankelijkheid van de woningmarkt uit het oog te verliezen.

De realisatie van 100.000 woningen komt binnen handbereik door:

- Betere verdeling van de sociale voorraad
- Particuliere beleggers aantrekken in de woningmarkt
- Lokale doelgroepnormen hanteren
- Herberekenen van de sociale huurwoningvoorraad

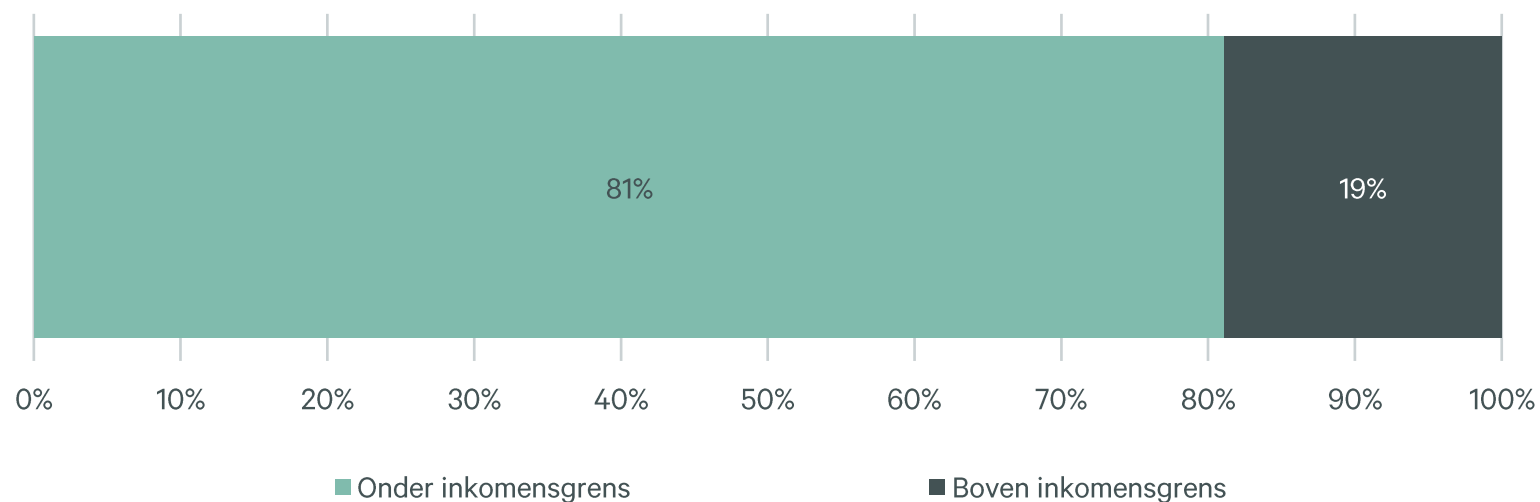
Betere verdeling van de sociale voorraad

Toewijzing op basis van inkomen is bedoeld om de juiste doelgroep te bereiken. Toch blijkt dat 19% van de bewoners van sociale huurwoningen inmiddels boven de inkomensgrens zit. Dat betekent dat ongeveer 338.000 betaalbare sociale huurwoningen nu bewoond zijn door mensen die theoretisch in staat zijn een hypotheek te dragen of over te gaan op het vrije huursegment.

Ook de woonquote bevestigt dit beeld: 13% van de sociale huurders besteedt minder dan 20% van het inkomen aan wonen. Zonder hen op kosten te willen jagen – en binnen de Nibud-normen te blijven – is het maatschappelijk verdedigbaar om hen geleidelijk naar een hogere huur te begeleiden.

FIGUUR 2

Verdeling sociale huur boven/onder inkomensgrens



Bron: WoON2024

Slechts 40% van de corporaties past inkomensafhankelijke huur toe. Bovendien is de huurverhoging beperkt tot de maximale huur op basis van het woningwaarderingsstelsel. Dit leidt, vooral in grote steden, vaak tot een impliciete subsidie: de huur is dan 20 tot 40% lager dan de huur op de vrije markt voor vergelijkbare woningen. Dit heeft twee belangrijke nadelen:

- Gebrek aan doorstroom. Huishoudens met een inkomen dat te hoog is voor sociale huur, worden niet gestimuleerd om te verhuizen naar een woning in de vrije sector.
- Minder investeringen. Woningcorporaties ontvangen minder huurinkomsten, waardoor ze minder geld hebben voor nieuwbouw, verduurzaming of huurkorting voor huishoudens met een hoge woonquote (meer dan 40% van het inkomen).

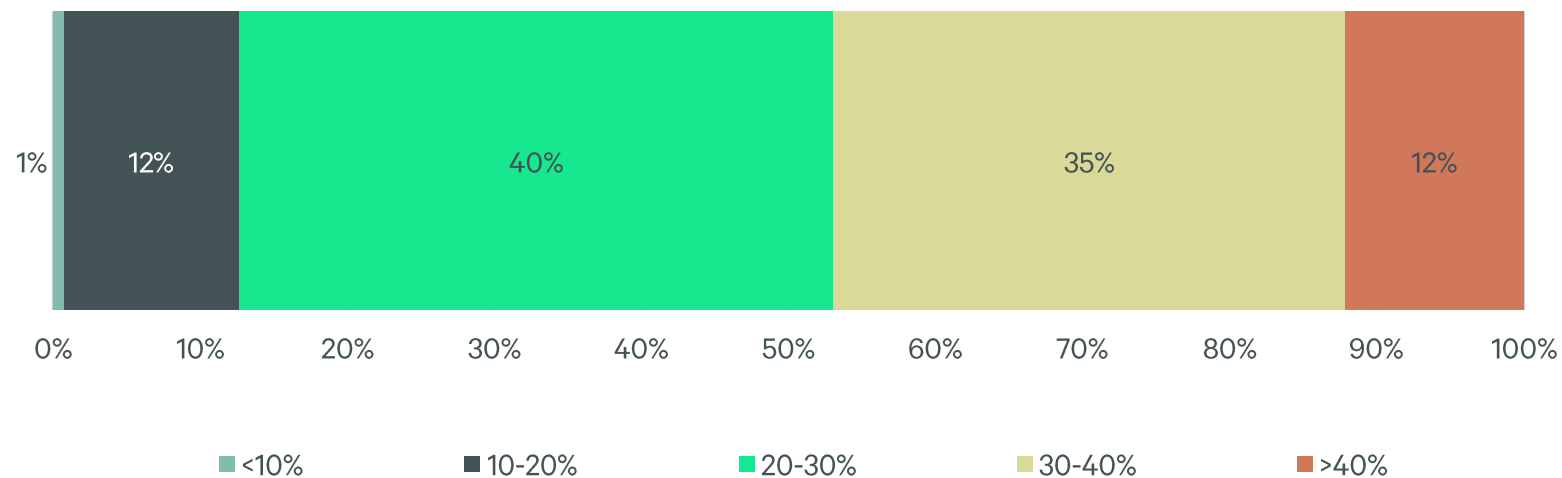
De laatste groep is ook gebaat bij een betere verdeling van de woningen. Zo woont 52% van de huishoudens met een woonquote boven de 40% in een woning met minimaal drie kamers per persoon. Een verhuizing naar een kleinere, passendere woning verlaagt dan mogelijk de woonlasten.

Maak beleggen in woningen voor (particuliere) beleggers aantrekkelijk

Naast corporaties zijn ook particuliere beleggers essentieel. Zij huisvesten momenteel 440.000 huishoudens met lagere inkomens. De huidige box 3-aanpassingen, in combinatie met de middenhuurregulering, leiden echter tot een uitpondgolf. Beleggers verkopen hun bezit, wat de betaalbare huurwoningvoorraad aantast. Hoewel dit de koopmarkt mogelijk tijdelijk stimuleert, zien we nu al dat het vooral ten koste gaat van de huisvesting van studenten en starters. Deze gevolgen zijn in de aankomende jaren ook voelbaar voor andere groepen die afhankelijk zijn van betaalbare huurwoningen.

FIGUUR 3

Woonquote inkomensafhankelijke sociale huurwoningcorporaties



Bron: WoON2024

Naar de toekomst toe minder sociale huurwoningen nodig

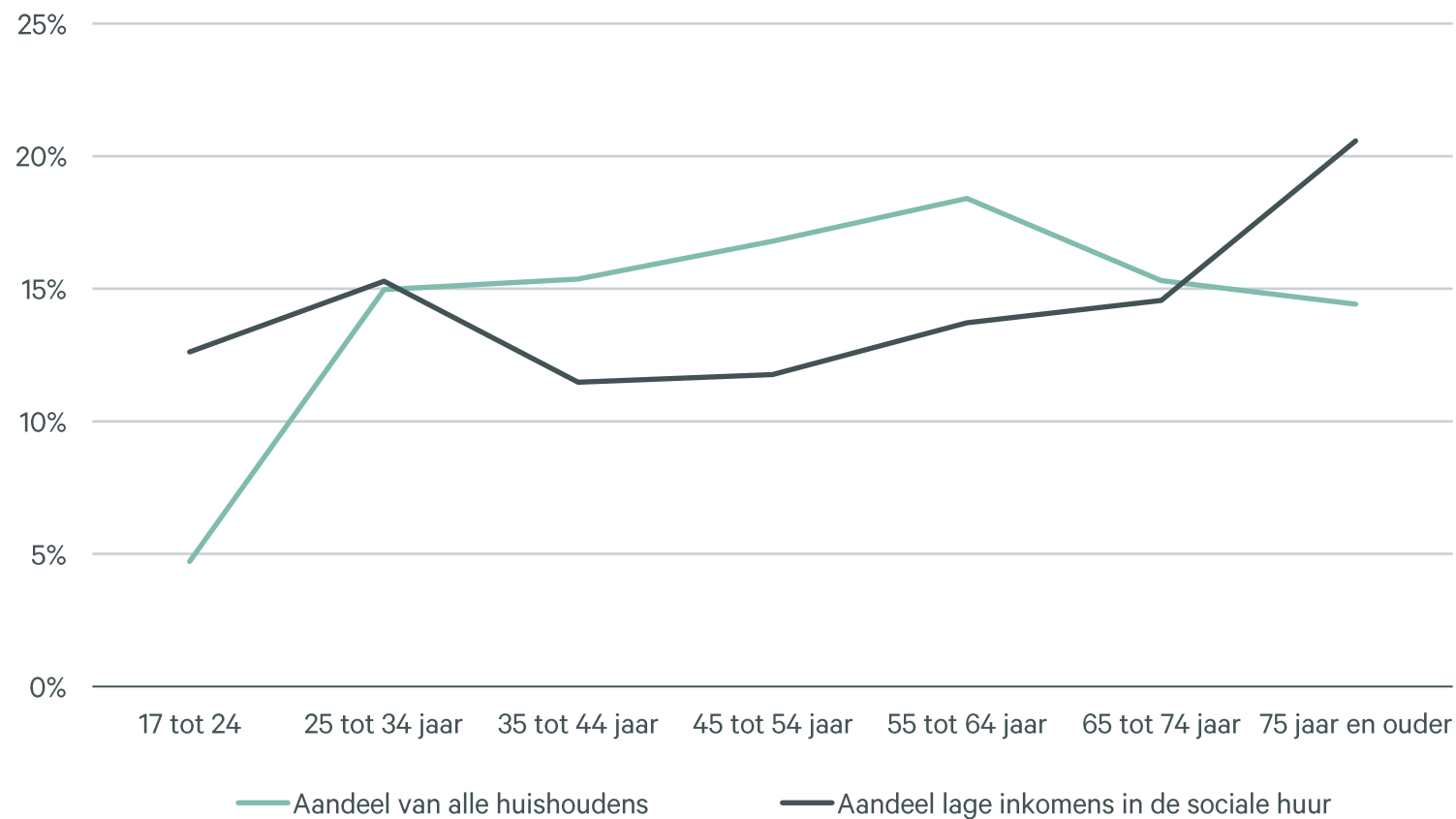
Gelukkig is Nederland in de afgelopen eeuw aanzienlijk welvarender geworden. Huishoudens hebben tegenwoordig vaak dubbele inkomens en pensioenopbouw. Dat zorgt ervoor dat huishoudens minder afhankelijk hoeven zijn van in- of expliciete overheidssubsidies op de woningmarkt. Dit komt ook naar voren bij het aandeel huishoudens met laag inkomen, woonachtig in een sociale huurwoning. Vooral 75-plussers zijn oververtegenwoordigd in dit segment. Jongere generaties wonen minder vaak in een sociale huurwoning, wat aangeeft dat de Nederlandse maatschappij wellicht financieel zelfredzamer is dan gedacht.

Het huidige welvaartsniveau en de vergrijzing in de sociale sector maken dat het sociale voorraadpercentage aan een herberekening toe is. Afgaand op deze gegevens, is een sociale voorraad van 25% in 2040 voldoende. Nu is dat nog 34%. De nieuwbouwverplichting mag dus omlaag naar 20–25%, in plaats van de huidige 30%. Dit is uiteraard wel afhankelijk van de lokale situatie en ook de uitpondgolf speelt een variabele rol in deze berekening.

Ook de kostendelersnorm belemmert doorstroming. Stellen blijven soms bewust apart wonen om geen uitkering te verliezen, wat de vraag naar woningen onnodig vergroot.

FIGUUR 4

Verdeling huishoudens naar leeftijdsklasse in totale populatie en in de sociale huur



Bron: WoON2024

Van betaalbaarheidsnormen naar lokale doelgroepnormen

Een betere verdeling van sociale huurwoningen maakt een kleinere sociale voorraad in de toekomst mogelijk. Dit biedt ook ruimte voor minder verplichting tot nieuwbouw van sociale huurwoningen: 20-25% van de nieuwbouw, afhankelijk van de regio.

Gerichte nieuwbouw voor ouderen is cruciaal om scheefwonen tegen te gaan. Het biedt ouderen de juiste huisvesting, wat de zorg efficiënter maakt. Bovendien komen er zo betaalbare koopwoningen vrij. Een norm voor ouderenwoningen is dan ook wenselijk, maar het vaststellen van die norm wisselt per regio. De behoefte aan het aantal en type ouderenwoningen verschilt namelijk sterk per gemeente.

De toekomstige ouderen zijn de meest vermogende generatie. De huidige betaalbaarheidsnormen sluiten daarom niet aan bij hun wensen. Uit recent CBRE-onderzoek blijkt dat zij comfort en luxe zoeken, waardoor ze hun ruime woningen vaak niet inruilen voor een 'betaalbare' zorgwoning.



Beter verdelen, kwaliteit bouwen voor ouderen en geen landelijke betaalbaarheidsnormen

Diverse maatregelen zijn cruciaal om de doelstelling van 100.000 woningen per jaar te realiseren en de woningmarkt structureel betaalbaar te maken.

Door de bestaande voorraad te optimaliseren, particuliere beleggers aan te trekken, het herijken van de totale voorraad en lokaal maatwerk in te zetten, creëren we een dynamische en veerkrachtige woningmarkt die de doelstelling van 100.000 woningen per jaar waarmaakt en tegelijkertijd de betaalbaarheid voor alle doelgroepen waarborgt.

Contact

Research

Living



Frank Verwoerd

Senior Director
Research

frank.verwoerd@cbre.com



Eefje Voogd

Managing Director
Residential Brokerage

eefje.voogd@cbre.com



Thomas Westerhof

Executive Director
Head of Living Investment Continental Europe

thomas.westerhof@cbre.com

© Copyright 2025. All rights reserved. This report has been prepared in good faith, based on CBRE's current anecdotal and evidence based views of the commercial real estate market. Although CBRE believes its views reflect market conditions on the date of this presentation, they are subject to significant uncertainties and contingencies, many of which are beyond CBRE's control. In addition, many of CBRE's views are opinion and/or projections based on CBRE's subjective analyses of current market circumstances. Other firms may have different opinions, projections and analyses, and actual market conditions in the future may cause CBRE's current views to later be incorrect. CBRE has no obligation to update its views herein if its opinions, projections, analyses or market circumstances later change.

Nothing in this report should be construed as an indicator of the future performance of CBRE's securities or of the performance of any other company's securities. You should not purchase or sell securities—of CBRE or any other company—based on the views herein. CBRE disclaims all liability for securities purchased or sold based on information herein, and by viewing this report, you waive all claims against CBRE as well as against CBRE's affiliates, officers, directors, employees, agents, advisers and representatives arising out of the accuracy, completeness, adequacy or your use of the information herein.