

April 2024

# Meeste uitgeponde huurwoningen buiten het bereik van starters en middeninkomens

VIEWPOINT

Nederland  
REAL ESTATE



# Inleiding

---

Zoals inmiddels al enkele kwartalen is gebleken, worden er steeds meer huurwoningen door verhuurders verkocht aan particuliere gebruikers (in de volksmond ‘uitponden’). De redenen hierachter strekken van hogere financieringslasten voor beleggers tot verzwaarde belastingregimes en huurregulering, die het verhuren van woningen minder aantrekkelijk maken. Als gevolg slinkt het reeds krappe huuraanbod, met steeds minder opties voor woningzoekenden.

Een veel gehoord argument vanuit demissionair minister Hugo de Jonge is dat minder huurwoningen, maar wel meer koopwoningen, geen probleem is voor woningzoekenden. Sterker, het zou beter zijn, omdat middeninkomens deze woningen nu zelf kunnen kopen, in plaats van dat deze aan de woningmarkt worden “onttrokken” door beleggers.

Allereerst is het belangrijk om te begrijpen dat, hoewel de retoriek van minister de Jonge doet blijken dat woningen verdwijnen als ze worden gekocht door beleggers, dit geenszins het geval is. Immers, de woning fungeert nog steeds als woonruimte, en is dus nog steeds deel van de algehele woningvoorraad. De vraag die met name zou moeten spelen, is of deze woningen als koopwoning bereikbaar(der) – en daarmee betaalbaar – zijn voor huishoudens die nu het moeilijkst aan woonruimte kunnen komen, denk aan de veelgenoemde starters en middeninkomens.

Ondanks de kortstondige dip in de woningmarkt, blijft het voor middeninkomens lastig om een koopwoning te bemachtigen. Hoewel in 2023 in Nederland nog 42% van het aanbod werd verkocht onder de €354.000 (ongeveer het maximale wat men met een huishoudinkomen van €73.000 zou kunnen lenen), is dit percentage aanzienlijk lager in populaire woningmarkten. In Amsterdam en Utrecht was in 2023 slechts 22% van het aanbod bereikbaar voor (de hoogste) middeninkomens. En dat terwijl hier de grootste tekorten zijn aan mensen met een sleutelberoep, die doorgaans een middeninkomen hebben. De voormalige huurwoningen die worden uitgepondd zouden dus kunnen zorgen voor meer lucht op deze overspannen koopwoningmarkten.

Uit gegevens van het Kadaster blijkt dat in 2023 75% van de woningen in heel Nederland die beleggers aan particulieren verkochten, onder NHG-grens (€405.000) werden verkocht. Door Nederland heen is er echter sprake van grote verschillen in inkomen en gemiddelde transactieprijs van deze uitgeponde woningen. Daarom geeft deze short-read een vervolg aan ons eerdere onderzoek naar de uitpondimpact voor de 20 grootste gemeentes: wat zijn de prijzen van deze woningen in de verschillende steden, en in hoeverre zijn deze bereikbaar voor middeninkomens en starters in deze woningmarkten? En daarmee: betaalbaarder?

# Content

- 01 **Kleinere woningen worden uitgepood, maar deze zijn niet altijd betaalbaar**
- 02 **Alleen goed verdienende starter gebaat bij uitponden**
- 03 **Middeninkomens blijven knel zitten**
- 04 **Maandelijkse lasten koopwoning niet per se lager dan bij huren door extra lasten**
- 05 **Uitponden vooralsnog vooral gunstig voor reeds goed gepositioneerde koopstarters**

01

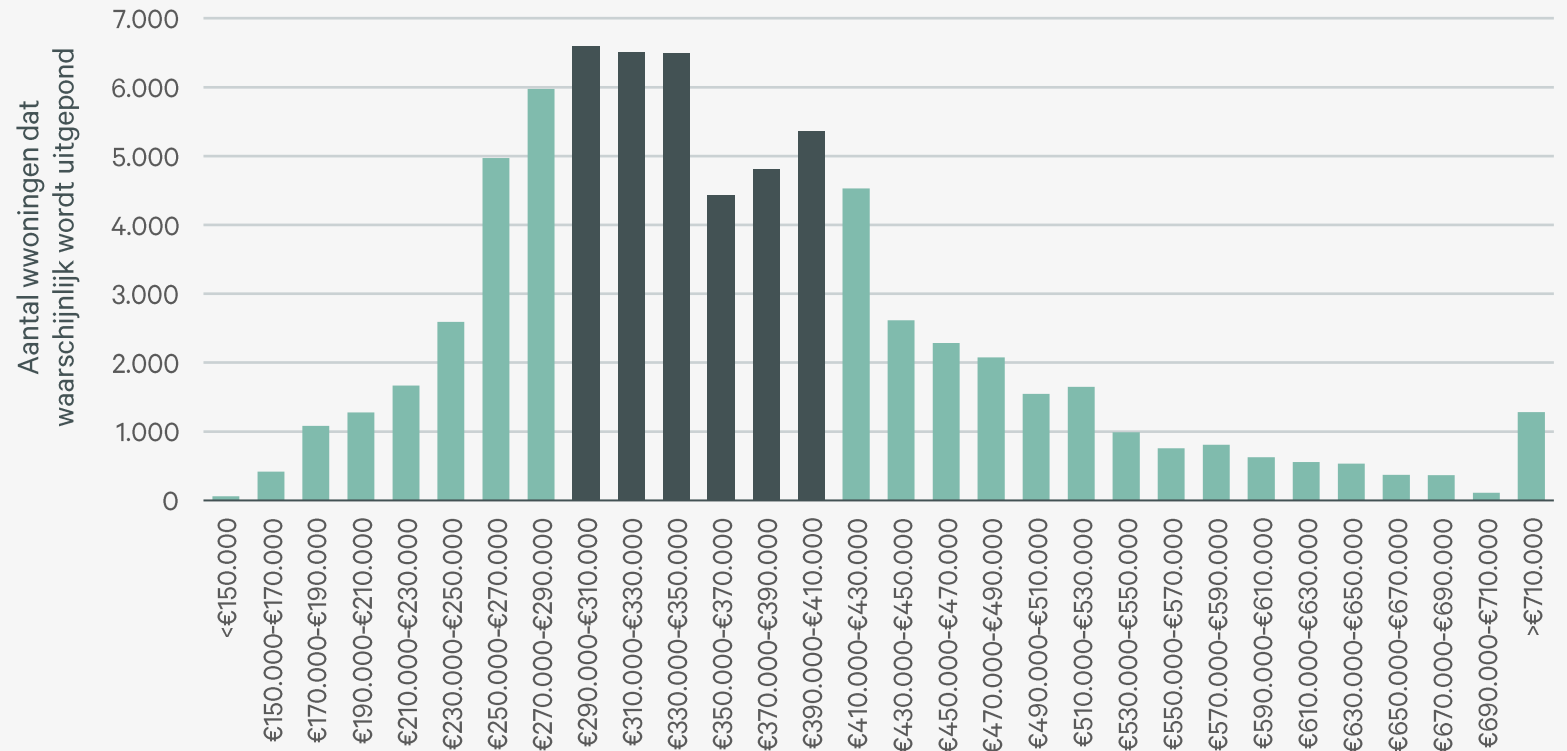
Kleinere woningen worden uitgepond,  
maar deze zijn niet altijd betaalbaar

## 01 KLEINERE WONINGEN WORDEN UITGEPOND, MAAR DEZE ZIJN NIET ALTIJD BETAALBAAR

Bij het onderzoeken van de woningvoorraad van particuliere verhuurders en specifiek welke woningen vallen onder de middenhuurregulering op basis van energielabel en grootte, is er een logische en opvallende concentratie te zien van kleinere woningen, vooral in de duurere steden. Wanneer er gekeken wordt naar de waarde van deze woningen voor de 20 grootste gemeentes in Nederland op basis van het prijsniveau van Q4 2023, blijkt er een duidelijke verdeling naar prijsklasse te zijn.

Het gros van de woningen (25e t/m 75e percentiel) ligt in de prijsklasse van €290.000 tot en met €430.000. Binnen de 20 grootste gemeentes lopen de gemiddelde transactieprizen echter ver uiteen. Zo zijn er gemeentes zoals Enschede en Zoetermeer waar de uitpondimpact minimaal zal zijn, en deze woningen überhaupt een lage woningwaarde hebben door het lagere prijsniveau. Daarentegen liggen de gemiddelde verkoopprijzen voor gereguleerde middenhuur woningen in populaire gebieden als Utrecht, Amsterdam en Zaanstad boven de €400.000.

Verdeling gereguleerde middenhuurwoningen van private investeerders naar prijsklasse



Bron: Kadaster, NVM bewerking CBRE Research

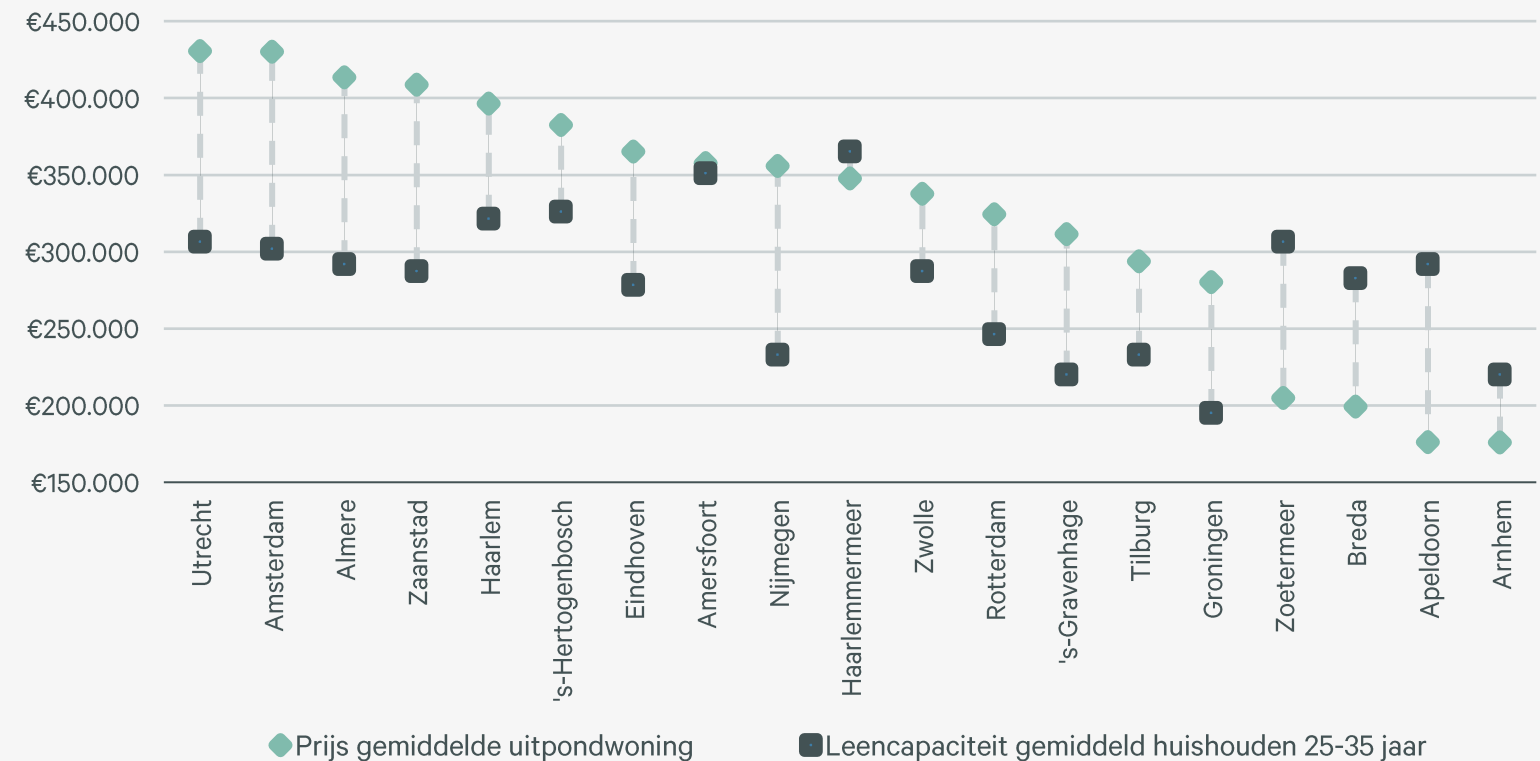
02

Alleen goed verdienende  
starter gebaat bij uitponden

02

**ALLEEN GOED VERDIENENDE STARTER GEBAAKT BIJ UITPONDEN**

In de gemeentes waar de woningnood het hoogst is en het meest zal worden uitgepand, blijft de gemiddelde uitpandwoning buiten het bereik van dit startershuishouden. De leencapaciteit van het mediane huishouden van 25-35 jaar oud blijft ver achter bij de woningwaarde. Voornamelijk zullen de koopstarters die de uitgeponde woningen overnemen dus bovengemiddeld moeten verdienen en/of eigen vermogen hebben. Met het oog op de stijgende woningprijzen, en de afvlakkende salarisstijgingen, zullen deze woningen naar de toekomst toe bovendien minder betaalbaar worden voor de gemiddelde starter zonder eigen vermogen.

**Verskil tussen woningwaarde uitpandwoning en leencapaciteit<sup>1</sup> mediane startershuishouden**

Bron: Kadaster, NVM, CBS, Nibud, bewerking CBRE Research

<sup>1</sup> Hierbij is gerekend met een NHG hypotheekrente van 3,75%

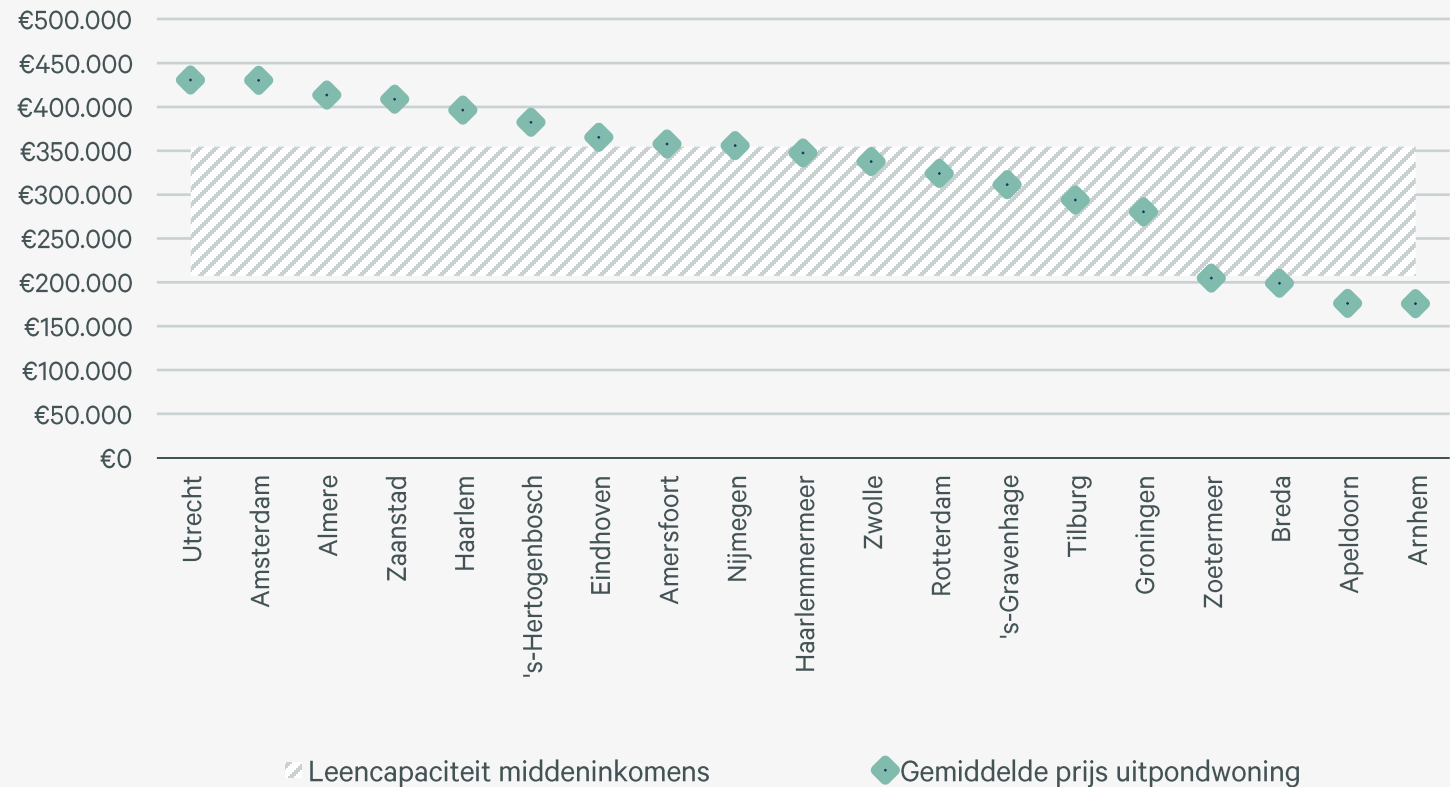
03

Middeninkomens  
blijven knel zitten

03

**MIDDENINKOMENS BLIJVEN KNEL ZITTEN**

De minister is er met zijn woonbeleid met name op geënt dat de positie van middeninkomens op de woningmarkt verbetert. Deze huishoudens verdienen teveel voor sociale huur, en zijn daarmee aangewezen op de overspannen vrije huur- en koopsegmenten. Onderstaand figuur geeft weer in hoeverre de gemiddelde uitpondwoning binnen de leencapaciteit van deze veel besproken middeninkomens<sup>1</sup> valt. Daaruit blijkt dat in woningmarkten met de grootste mismatch tussen vraag en aanbod, zoals Utrecht en Amsterdam, de gemiddelde uitpondwoning ver boven het maximale leenbedrag van middeninkomens wordt verkocht. Ook in steden als Rotterdam en Den Haag, waar woningen iets betaalbaarder zijn, zijn met name de hogere middeninkomens in staat om deze woningen te kopen. Al met al zijn de voormalige (betaalbare) huurwoningen in de koopsector dus niet bereikbaarder geworden voor de meeste middeninkomens in de grotere steden.

**Betaalbaarheid gemiddelde uitpondwoning voor middeninkomens**

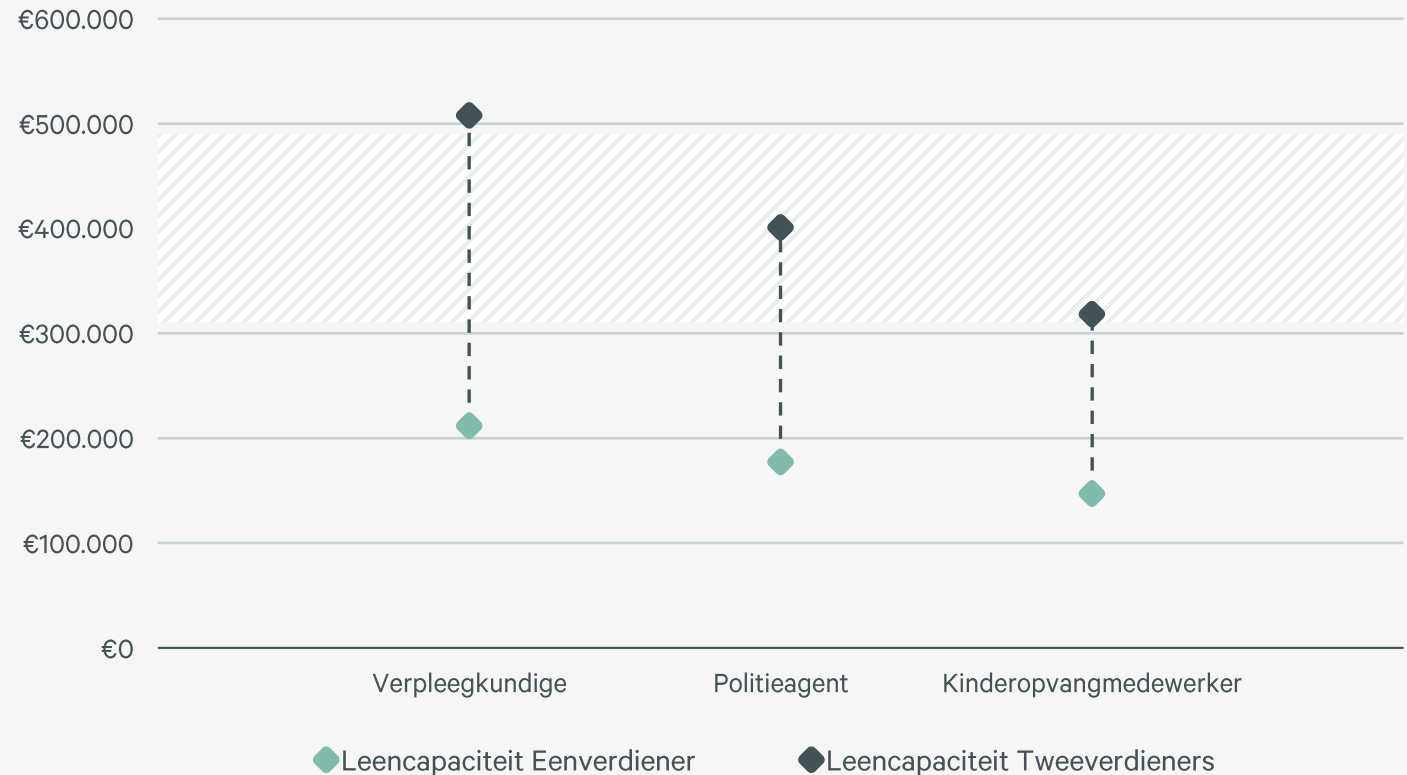
Bron: Kadaster, NVM, Nibud, bewerking CBRE Research

<sup>1</sup> Hoewel een formele definitie vanuit de overheid ontbreekt, lijken meerdere private en sociale verhuurders grofweg de inkomensrange van €48.000 tot en met €73.000 aan te houden.

03

**MIDDENINKOMENS BLIJVEN KNEL ZITTEN**

Tegelijkertijd speelt, met name in steden zoals Amsterdam en Utrecht, grote problematiek rondom het tekort aan mensen met een “sleutelberoep”, bijvoorbeeld politieagenten, verpleegkundigen en medewerkers in de kinderopvang. Deze maatschappelijke beroepen, hebben over het algemeen geen toereikend salaris<sup>1</sup> voor de gemiddelde uitpondwoning. Waar HBO verpleegkundigen nog kunnen rekenen op een jaarsalaris van bijna €50.000,-, komt de gemiddelde kinderopvang-medewerker uit op €34.000,-. Voor eenverdieners zouden de meeste gereguleerde middenhuurwoningen in Amsterdam en Utrecht te duur zijn. Pas bij twee fulltime werkende verplegers komen de meeste woningen binnen de leencapaciteit van essentiële beroepen, al varieert dit tussen de verschillende sectoren.

**Leencapaciteit maatschappelijke beroepen**

Bron: Kadaster, NVM, Nibud, bewerking CBRE Research

<sup>1</sup> De salarisindicaties zijn op basis van een 36-urige werkweek, aan de hand van de meest veelvoorkomende functiegroepen/salarisschalen in de CAO's voor 2024.

04

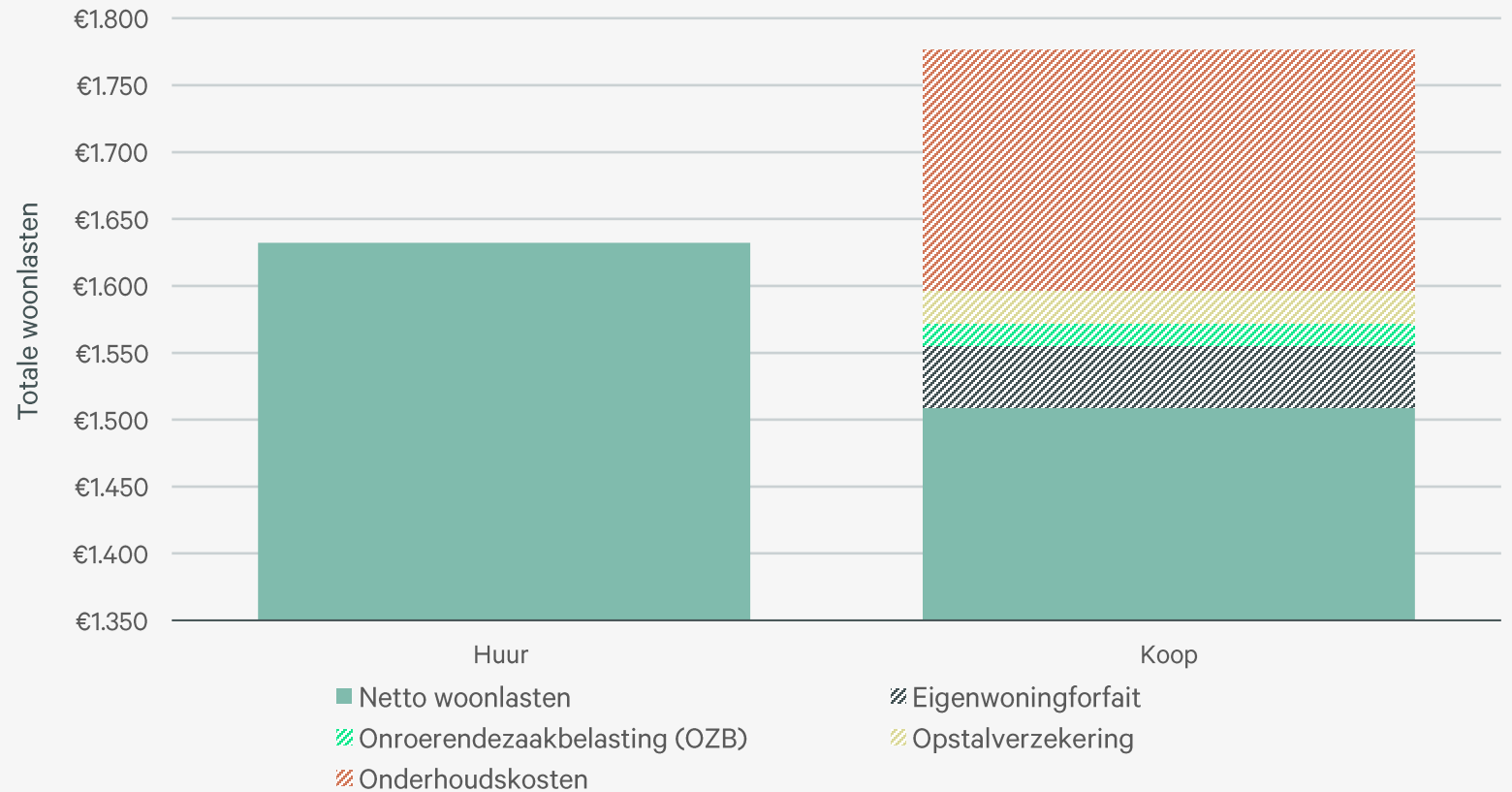
Maandelijkse lasten koopwoning niet  
per se lager dan bij huren door extra lasten

#### 04 MAANDELIJKE LASTEN KOOPWONING NIET PER SE LAGER DAN BIJ HUREN DOOR EXTRA LASTEN

Verder moet worden benadrukt dat huren niet noodzakelijk duurder is dan kopen, gezien de vele extra kosten die gepaard gaan met het bezitten van een woning. Naast de maandelijkse hypotheekbetaling zijn er diverse lasten die vaak over het hoofd worden gezien. Kosten voor onderhoud of verduurzaming vormen een belangrijke factor, en deze kunnen aanzienlijk oplopen, vooral bij oudere woningen. De meeste woningen die naar alle waarschijnlijkheid uitgepand zullen worden betreffen juist vaak energie-inefficiënte, oudere woningen. Wanneer deze niet voldoende worden meegewogen door particulieren in hun bieding, zullen zij wellicht op termijn grote investeringen te moeten doen in de woning. Daarnaast zijn er extra belastingen waarmee huiseigenaren te maken krijgen, zoals onroerendezaakbelasting en het eigenwoningforfait.

Zo blijkt uit het vergelijking van de woonlasten voor een potentiële uitpandwoning in Amsterdam, dat hoewel de kale huur onder de huidige marktprijzen hoger ligt dan de netto hypotheeklast, de additionele kosten van een koopwoning toch zorgen voor een hogere woonlast. Daarbij moet wel gezegd worden dat een deel van de hypotheekbetaling een aflossing betreft, waarmee vermogen wordt opgebouwd. Desalniettemin zijn huishoudens deze kosten nog steeds maandelijks kwijt, waardoor middeninkomens en starters nog steeds met een hoge woonquote zullen zitten.

Woonlasten<sup>1</sup> vergelijking van de gemiddelde geregeleerde middenhuurwoning in Amsterdam



Bron: NVM, Kadaster, bewerking CBRE Research

<sup>1</sup> Voor een woning van 50 m2 met een hypotheekrente van 3,86%. Kosten die zowel voor huurders als koper gelden zoals energielasten en servicekosten zijn weggelaten onder de assumptie van gelijke bedragen voor een koop- en huurhuis. Eventuele erfpachtcanons zijn niet meegenomen in het vergelijking.

05

Uitponden vooralsnog vooral gunstig voor  
reeds goed gepositioneerde koopstarters

## 05 UITPONDEN VOORALSNOG VOORAL GUNSTIG VOOR REEDS GOED GEPOSITIONEERDE KOOPSTARTERS

In zowel de huur- als koopmarkt, met een chronisch tekort aan aanbod, zorgen de huidige verschuivingen van huur-naar-koop niet voor beter betaalbaar aanbod. Door de extra kosten van een eigen woning kunnen de maandelijkse lasten zelfs hoger uitkomen voor huishoudens. Het voorgestelde woonbeleid herverdeelt hetzelfde aantal woningen, maar bevoordeelt daarbij - zij het wellicht onbewust - reeds geprivilegieerde huishoudens. Starters middeninkomens, en huishoudens met maatschappelijke beroepen die niet genoeg verdienen om de woningen te kopen, komen steeds verder klem te zitten. Zij worden geconfronteerd met een nog kleiner, competitiever en duurder resterend huuraanbod. Met name in de grootstedelijke gebieden waar juist zoveel behoefte is om deze beroepsgroepen te behouden.

Uiteindelijk zullen huishoudens vooral geholpen worden door het vergroten van het aanbod, waardoor aanbod meer in lijn komt met de vraag en daardoor prijsniveaus minder onder druk komen te staan. Dat vergt een aantrekkelijk investeringsklimaat, soepele planprocedures en een betere samenwerking tussen overheden en marktpartijen. Maar ook het toewijzen van huurwoningen aan maatschappelijke doelgroepen - wat nu al veel gebeurt bij nieuwe projecten in Amsterdam en Utrecht - kan op korte termijn voor meer huisvesting van essentiële werkers zorgen.



# Thank you

---

## Nederland



**Thomas Westerhof**  
Executive Director IP Residential  
Thomas.westerhof@cbre.com



**Frederieke Meijer**  
Junior Consultant  
Frederieke.meijer@cbre.com

© Copyright 2024. 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.