



## Verdringt de particuliere verhuurder de starter van de koopwoningmarkt?

18 september 2017

Paul de Vries (het Kadaster), Lars Brugmans (het Kadaster) en Frank Harleman (NVM)

*Particulieren kopen steeds meer woningen om te verhuren en niet om in te wonen. Zij kopen vooral kleine en goedkope woningen, net zoals koopstarters. Het risico is dat het groeiend marktaandeel van de particuliere verhuurders de potentiële koopstarters uit de markt verdringt. Een eerste analyse impliceert dat alleen in Amsterdam deze situatie zich voor lijkt te doen. Maar tegen deze analyse is het nodige in te brengen. Zijn starters afgehaakt, op zoek gegaan naar een andere woning en acteren ze anders dan voorheen? Voer voor discussie én vervolgonderzoek.*

### De woningvoorraad: de particuliere verhuurder is een kleine groep

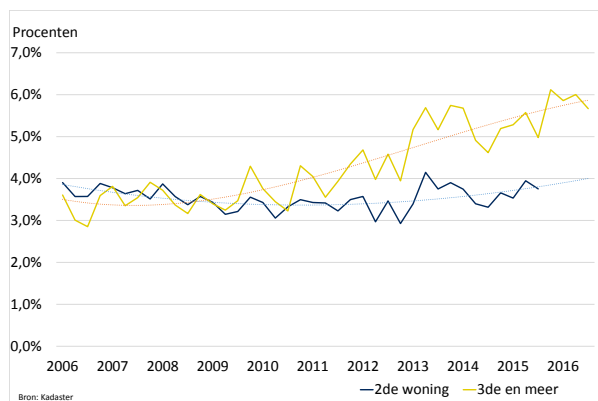
De Nederlandse woningvoorraad bestaat vooral uit koopwoningen en corporatie-huurwoningen. De particuliere huursector heeft slechts een aandeel van 13 procent, waarvan 323 duizend in bezit zijn van kleine verhuurders met een woningportfolio van minder dan 50 woningen. Het aandeel kleine particuliere verhuurders is weliswaar beperkt, maar neemt toe, van 2,6 procent in 2005 naar 4,4 procent in 2016. Particuliere verhuurders bezitten relatief veel kleine woningen in de goedkoopste prijsklasse.

### Aankopen: particuliere verhuurders neemt toe

Doordat steeds meer particulieren kiezen om woningen te verhuren, neemt de particuliere huur voorraad toe ten koste van vooral de koopwoningvoorraad. Dat alleen al geeft minder keuzemogelijkheden voor potentiële kopers. Voor Nederland geldt dat circa 9 tot 10 procent van de woningen wordt gekocht om te verhuren en niet om in te wonen. Figuur 1 laat dit zien. We zien dat het marktaandeel van eigenaren met twee woningen schommelt tussen de 3 en 4 procent. De kans is groot dat in deze groep ook veel vakantiehuizen zitten. Het marktaandeel van eigenaren met meer dan 2 woningen neemt al jaren toe en nu ligt op de 6 procent. Voor onze analyses kijken we naar de aankopen van eigenaren met drie of meer woningen.

De meeste koopstarters zien we terug in de grote steden, maar daar zijn ook de aandelen van particuliere verhuurders het hoogst. In Amsterdam wordt 19 procent van de woningen gekocht door particuliere verhuurders, in Rotterdam 14 procent, in Den Haag 15 procent en in Utrecht 9 procent. Voor elke stad geldt dat het aandeel het afgelopen decennia alleen maar is gegroeid, terwijl ook het aandeel van doorstromers (huishoudens die een koopwoning vervuilen voor een koopwoning) is toegenomen. Logischerwijs neemt daarmee het aandeel van de koopstarters af.

**Figuur 1: Aandeel aankopen voor verhuur, Nederland**



Bron: Kadaster

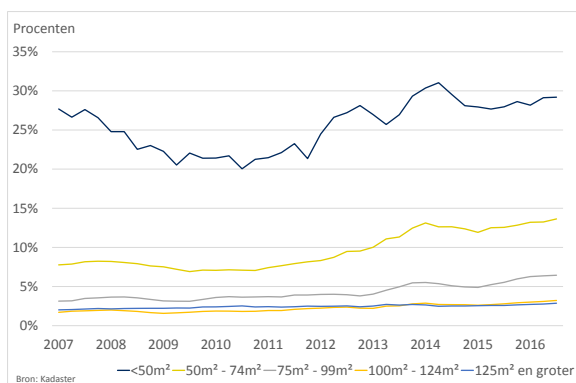


### Profiel: particuliere verhuurders

Welke woningen kopen nu die particuliere verhuurders? We zien vooral flinke marktaandeelen bij kleine woningen tot 100m<sup>2</sup> (figuur 2) Bijvoorbeeld bijna 30 procent van alle verkochte woningen tot 50m<sup>2</sup> wordt gekocht door een koper die al meer dan 2 woningen heeft. Voor de grootteklasse 50-74 m<sup>2</sup> groeit het marktaandeel naar de 15%. Wat prijsklassen betreft, is er een duidelijke trend waarneembaar dat particuliere verhuurders vooral actief zijn in de goedkoopste prijsklasse (figuur 3). Bijna 16 procent van de woningen tot 100 duizend euro wordt een huurwoning. Dat aandeel was tien jaar terug nog 5 procent. Ook het aandeel van woningen tussen één en anderhalve ton nam in tien jaar toe (van 3 naar iets meer dan 6 procent). Particuliere verhuurders kopen dus een steeds groter deel van het aanbod van de kleine en goedkope woningen.

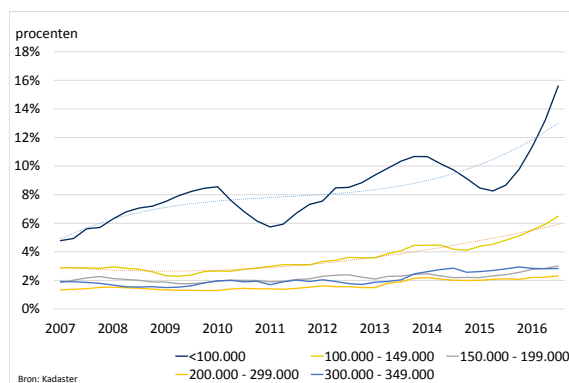
Er zijn verschillen tussen steden. Met uitzondering van Amsterdam – waar we particuliere verhuurders in alle prijsklassen tegenkomen – kopen particulieren vooral kleine en goedkope woningen.

**Figuur 2: Aandeel voor verhuur naar oppervlakte**



Bron: Kadaster

**Figuur 3: Aankopen voor verhuur naar woningprijs**



Bron: Kadaster

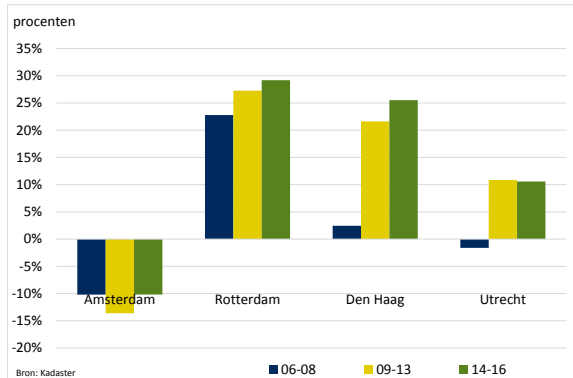
### Verdringing door particuliere verhuurders?

De vraag is of de toename van het aantal aankopen door particuliere verhuurders starters van de markt verdringt. Het gebruik van het marktaandeel van koopstarters is daarvoor niet geschikt, omdat dit cijfer ook afhangt van de mate van doorstroming op de woningmarkt. Omdat sinds 2013 de doorstroming is toegenomen, daalt automatisch het marktaandeel van de koopstarters.

Een methode om naar verdringing te kijken, is het vergelijken van de gemiddelde woningprijs die koopstarters en particuliere verhuurders betalen binnen de segmenten waar beiden vooral actief zijn. Van verdringing kan in deze theorie sprake zijn als koopstarters minder betalen dan de particuliere verhuurder en verdringing ligt op de loer als de prijzen die particulieren betalen sneller stijgen dan die van particuliere verhuurders.

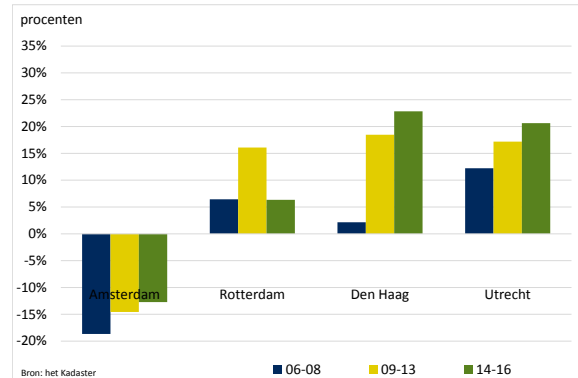
We richten ons dus op het segment van de kleine woningen met een oppervlakte tussen de 50-75 en 75 tot 100 m<sup>2</sup> in de vier grote steden. In deze segmenten zijn beide type kopers actief en deze segmenten hebben voldoende verkopen om betrouwbare uitspraken te doen over de prijsontwikkeling. Uit onze analyse blijkt dat een starter alleen in Amsterdam minder voor een vergelijkbare (kleine) woning betaalt dan de particuliere verhuurder (figuren 4 en 5). Als de staven naar beneden wijzen, betalen koopstarters minder voor dezelfde woning dan de particuliere verhuurder. Volgens deze analyse is dus alleen in Amsterdam sprake van verdringing en in de andere drie grote steden niet.

**Figuur 4: Hoeveel betalen koopstarters méér dan een particuliere verhuurder voor een woning van 50m<sup>2</sup>-74m<sup>2</sup>**



Bron: Kadaster

**Figuur 5: Hoeveel betalen koopstarters méér dan een particuliere verhuurder voor een woning van 75m<sup>2</sup>-99m<sup>2</sup>**



Bron: Kadaster

Tegen deze theorie en analyse is het nodige in te brengen. Zo is er nog onduidelijkheid over de definitie van verdringen. Is er sprake van verdringing, wanneer een koopstarter zijn wensen moet aanpassen en in plaats van in het duurdere centrum een goedkopere woning koopt in een van de wijken rondom dat centrum? Verder zouden particuliere verhuurders een groter marktaandeel kunnen pakken omdat jonge mensen afhaken door de steeds strengere hypotheekvoorwaarden sinds 2013. Dan ontstaat een situatie waarin huishoudens (later) op zoek zijn naar hun eerste koopwoning die net iets groter en duurder is dan de kleine en goedkope woningen die in de belangstelling staan van particuliere verhuurders. Een prijsvergelijking zoals hierboven, zegt dan niets. Naast deze vragen is een tendens zichtbaar waar jonge mensen, toch het overgrote deel van de koopstarters, grote beslissingen als het kopen van een huis, uitstellen.

Kortom, de vraag of koopstarters van de markt verdrongen worden vraagt om vervolgonderzoek en niet alleen in de vier grote steden van Nederland.

### Meer informatie

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met woningmarktexpert Paul de Vries van het Kadaster ([paul.devries@kadaster.nl](mailto:paul.devries@kadaster.nl), 0627199503) of onderzoeker Frank Harleman van de NVM ([f.harleman@nvm.nl](mailto:f.harleman@nvm.nl), 0647766899).