

**Van:** [redacted] <[redacted]@NIEUWEGEIN.NL>

**Verzonden:** 02-09-2021 19:33

**Aan:** [redacted] <[redacted]@nieuwegein.nl>

**Onderwerp:** Re: Rondvraagpunt nav opkoopbescherming 9 september Avond voor de Stad

---

[redacted] ik heb hem niet gezien.

Vanmorgen in het regiooverleg kort bij stilgestaan. Het is nog niet bekend wanneer de wet in werking treedt, waarschijnlijk per 1 januari.

De G4 zijn bezig met de voorbereiding, maar voor invoering is wel gedegen onderbouwing nodig. Verwacht wordt namelijk dat invoering aangevochten zal worden door marktpartijen. Ook handhaving zal nodige extra capaciteit vragen.

Utrecht geeft binnenkort toelichting op hun bevindingen. Ik heb aangegeven dat we samen op willen trekken met andere gemeenten die het willen invoeren.

In ieder geval wijziging verordening nodig, de wijziging per 1 januari komt te snel.

Groet

[redacted]

Op 2 sep. 2021 om 17:47 heeft [redacted] het volgende geschreven:

Hoi [redacted], ik weet niet of jij deze ook rechtstreeks hebt gekregen, maar hier heb ik voldoende tekst bij. Ambtelijke voorbereiding is niet nodig.

Met groet,

[redacted]

Verstuurd vanaf mijn iPhone

Begin doorgestuurd bericht:

**Van:** "[redacted]"

**Datum:** 2 september 2021 om 15:55:53 CEST

**Aan:** Collegeleden

**Kopie:** [redacted]

**Onderwerp: Rondvraagpunt nav opkoopbescherming 9 september Avond voor de Stad**

Hallo collega's,

Alvast ter voorbereiding van een rondvraag komende donderdagavond 9 september in zaal 008, bijgaand onderstaande vraagstelling vanuit de SP fractie.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

**Van:** [redacted]

**Verzonden:** donderdag 2 september 2021 15:19

**Aan:** [redacted]

**Onderwerp:** rondvraag nav opkoopbescherming

Hoi [redacted]

Zie onderstaande

nav: <https://amp.nos.nl/artikel/2396133-dit-willen-de-tien-grootste->

[gemeenten-doen-tegen-beleggers-die-huizen-opkopen.html?  
\\_twitter\\_impression=true](https://www.gemeenten-doen-tegen-beleggers-die-huizen-opkopen.html?twitter_impression=true)

De volgende vragen:

Is de wethouder op de hoogte en hier al mee aan de slag?

Wat kan hij zeggen over de wijze waarop deze wet in Nieuwegein geïmplementeerd zal worden? Heel Nieuwegein of verschillen per wijk?

Is er afstemming met Utrecht over de hoe de regels daar toegepast zullen worden ivm voorkomen van waterbed effect?

Komt er een voorstel naar de raad of kunnen we de wethouder helpen met een motie?

--

Met vriendelijke groet,

[Redacted signature]

---

[Redacted contact info] [www.heuveltop.nl](http://www.heuveltop.nl)

---

Because e-mail can be altered electronically,  
the integrity of this communication cannot be guaranteed.

---

Sympathy is our strongest instinct - Darwin

---

Sympathie is ons krachtigste instinct. - Darwin

--

Met vriendelijke groet,

[Redacted signature]

---

[Redacted contact info] [www.heuveltop.nl](http://www.heuveltop.nl)

---

Because e-mail can be altered electronically,  
the integrity of this communication cannot be guaranteed.

---

Sympathy is our strongest instinct - Darwin

---

Sympathie is ons krachtigste instinct. - Darwin

---

## Toelichting grondslagen

In dit document kunt u secties vinden die onleesbaar zijn gemaakt. Deze informatie is achterwege gelaten op basis van de Wet open overheid (Woo). De letter die hierbij is vermeld correspondeert met de bijbehorende grondslag in onderstaand overzicht.

### **J** Art. 5.1 lid 2 sub e

Het belang van de openbaarmaking van deze informatie weegt niet op tegen het belang van de eerbiediging van de persoonlijke levenssfeer van betrokkenen

**Van:** [redacted], [redacted] <[redacted]@nieuwegein.nl>  
**Verzonden:** 25-09-2021 11:12  
**Aan:** [redacted], [redacted] <[redacted]@nieuwegein.nl>  
**CC:** [redacted], [redacted] <[redacted]@nieuwegein.nl>,  
[redacted], [redacted] <[redacted]@NIEUWEGEIN.NL>  
**Onderwerp:** Re: huizen opkopers?

---

Hoi [redacted], nee, dit gaat de regeling opkoopbescherming niet oplossen. Die is echt gericht op het opkopen om te gaan verhuren. Ik denk niet dat je kunt reguleren dat mensen een woningen kunnen kopen, die opknappen en vervolgens weer verkopen. Ik weet eerlijk gezegd ook niet of dat vanuit het functioneren van de woningmarkt nou zo heel erg is.

Ik lees vooral woonoverlast. Ik ben dan ook geneigd om eerst naar [redacted] te kijken. @ [redacted] eens?

Met groet,

[redacted]

Op 23 sep. 2021 om 09:36 heeft [redacted], [redacted] het volgende geschreven:

Beste [redacted]

Wie zou hier een reactie op kunnen voorbereiden? Is de nieuwe regeling die tot zelfbewoning dwingt ook een oplossing voor dit probleem? Als iemand er ook zelf gaat wonen of zegt te gaan wonen en daarna verkoopt weet ik niet of dat ook te voorkomen is.

Groet, [redacted]

[redacted] | **Burgemeester | Gemeente Nieuwegein**  
Postbus 1, 3430 AA Nieuwegein | Stadsplein 1, 3431 LZ Nieuwegein  
T 030-60 [redacted] | E [redacted]

---

**Van:** [redacted]@tele2.nl  
**Verzonden:** vrijdag 17 september 2021 11:12  
**Aan:** [redacted], [redacted]  
**Onderwerp:** huizen opkopers?  
Goedendag [redacted], [redacted],

Wat mij opvalt , en ik weet niet of u daar de juiste persoon voor bent, dat bij ons in de straat mensen zijn komen wonen , paar jaar terug.

Zij wonen en verbouwen al twee jaar; nog steeds is het niet klaar (dit tot grote ergernis van wederzijdse burens)

Ondertussen hebben zij een ander huis in de straat opgekocht en verbouwt en alweer verkocht.

Elders in nieuwegein schijnt deze meneer ook een huis gekocht te hebben en laten verbouwen om te verkopen.

Het geeft veel ergernis en enorm veel en vaak, al jaren dus, lawaai. Auto voor de deur in ons kleine straatje omdat er weer een klus gedaan wordt etc.

Ze hebben duidelijk andere normeringen dan wij.

Geeft dus veel en langdurig onrust en lawaai; zeker voor hun burens! Weet ik uit eerste hand.

Betekent dit dat ik met de medebewoners dit gewoon te accepteren heb?

Ik zeg niks meer, murw van hoe alles toch kan bestaan in dit land.

Ik vind het bijzonder asociaal als mensen, notabene uit een andere land, meerdere huizen opkopen en allemaal verbouwen.

1. Dit betekent namelijk dat onze kinderen geen huizen meer kunnen kopen omdat dit heerschap huizen verbouwd en dan dus voor veel meer geld verkoopt; bedragen die een gemiddelde starter NIET op zak heeft of kan lenen.
2. De lange tijdspanne waarin verbouwingen plaatsvinden en continu klussen (terwijl ze zelf dan weggaan!) zijn bijzonder "woonpleziervergallend".

Ik woon er zelf niet naast of in dat rijtje maar lawaai hoor ik ook. Rotzooi zie ik ook in tuin voor of achter.

Is dit wettelijk toegestaan?

Rijke buitenlanders die overal huizen kopen, beunen en of officieel klussen jarenlang en dan goed doorverkopen?

Zodat onze kinderen geen kans krijgen uberhaupt in te stappen?

Ik voel me steeds minder gerespecteerd als burger en nederlander.

En dit zijn zaken die mij aan het hart gaan.

Ik ben zeer benieuwd naar uw antwoord.

Met vriendelijke groet

 J



Virusvrij. [www.avast.com](http://www.avast.com)

## Toelichting grondslagen

In dit document kunt u secties vinden die onleesbaar zijn gemaakt. Deze informatie is achterwege gelaten op basis van de Wet open overheid (Woo). De letter die hierbij is vermeld correspondeert met de bijbehorende grondslag in onderstaand overzicht.

### **J** Art. 5.1 lid 2 sub e

Het belang van de openbaarmaking van deze informatie weegt niet op tegen het belang van de eerbiediging van de persoonlijke levenssfeer van betrokkenen

**Van:** [redacted] <[redacted]@utrecht10.nl>

**Verzonden:** 19-10-2021 17:50

**Aan:** [redacted] <[redacted]@utrecht10.nl>,  
[redacted], [redacted] <[redacted]@utrecht.nl>,  
[redacted], [redacted] <[redacted]@NIEUWEGEIN.NL>,  
[redacted], [redacted] <[redacted]@utrecht.nl>,  
[redacted] <[redacted]@ijsselstein.nl>,  
[redacted] <[redacted]@provincie-utrecht.nl>

**Onderwerp:** regionale werkgroep opkoopbescherming 21 oktober 2021\_1430

---

Hoi,

In de bijlage notitie van de gemeente Utrecht met een "stand van zaken" waarin de bespreekpunten staan voor komende donderdag. Voor de volledigheid ook het eerdere onderzoek van het kadaster.

Met vriendelijke groet,

[redacted],

**Procesmanager** **UTRECHT10**

Ontmoetingsplaats voor gezond stedelijk leven

[redacted] <[\[redacted\]@utrecht10.nl](mailto:[redacted]@utrecht10.nl)>

06 [redacted]

[www.utrecht10.nl](http://www.utrecht10.nl)

## Werkgroep opkoopbescherming 7 oktober 2021

Aanwezig: [redacted] en [redacted]

- Alleen Rotterdam is nog in de race om de opkoopbescherming vanaf 1 januari 2022 toe te passen. Toepassing is dan wel voor een beperkt gebied/buurt. Verder nog geen voorstel vanuit G4/Amsterdam.
- Waterbed effect, onderzoeksvraag. Komt deels al in onderzoek van Springco/Rebel dat is gebruikt bij de actieagenda koop van de gemeente Utrecht. Daarin ook andere mogelijke effecten Springco/Rebel  
Welke onderzoeksvragen leven er? Gaat verder dan Springco. Als vervolg onderzoek noemt [redacted] een kadastronderzoek (loopt dit al?).
- Provincie biedt evt financiering aan voor het uitbreiden van het onderzoek. Maar doet dit ook vanuit de gedachte dat er nog meer aan het onderwerp vastzit, bijvoorbeeld het koopfonds (zie actieprogramma koop van de gemeente Utrecht). Echter gelet op prioritering is het beter (vinden ik en [redacted] om deze werkgroep te beperken tot de opkoopbescherming. En als je het al uitbreid dan is het meer logisch om dit te doen met de omzettingsvergunning/splitsing.
- Waar leg je de Prijsgrens? Utrecht wil zo hoog mogelijk maar kan dit (juridische en argumentatie)  
Voorstel wordt gemaakt, moet nog worden besproken met [redacted] Komende maandag krijg ik deze van [redacted] Notitie geeft input voor het gesprek van 25 oktober met de 3 trekkers vanuit de bestuurtafel [redacted] [redacted] en [redacted]
- In vervolg hierop ook de samenstelling van deze werkgroep. Mijn voorstel om dit nu even te laten en lopende het project juristen en handhaving te betrekken bij de werkgroep.
- [redacted] brengt in dat de implementatie van opkoopbescherming op dezelfde manier kan als middenhuur in de verordening. Met andere woorden; Utrecht past de verordening aan en andere gemeenten maken de keuze om het wel/niet over te nemen. [redacted] wijst erop dat Middenhuur (op nieuwbouw) een kleintje is vergeleken met de opkoopbescherming, vooral als je kijkt naar te verwachten waterbed. Bovendien moeten dan alle gemeenten apart een onderzoek instellen (en afstemming met andere partijen).
- Voor overleg met actoren (vastgoedbelang) is [redacted] bezig met het organiseren van een bijeenkomst in november. Mijn voorstel is om dit overleggen een regionaal stempel te geven. Ter overweging, Utrecht is echter bedacht op het voorkomen van vertraging icm het tekort aan handjes bij de afdeling wonen.

### Afspraken

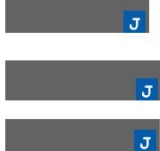
1. [redacted] mailt maandag notitie aan [redacted] over dit thema
2. Notitie kan 'in principe' basis zijn voor het gesprek met de trekkers op 25 oktober (17:30-18:15). Voorbereiding voor de bestuurtafel van 25 november.
3. Indien voor dit tijd gestart moet worden met het onderzoek dan per mail afhandelen en/of een werkgroep organiseren
4. [redacted] gaat een serie maken van de werkgroep, vooralsnog per teams. Donderdag als tijdstip maar dat kan ik nog in de groep gooien bij [redacted] en [redacted]

5. Kader van de werkgroep is de opkoopbescherming, weliswaar spelen meerdere acties rondom dit onderwerp (koopfonds/ omzettingsvergunning/ komende regelgeving rijk, zoals al in de maak, goed verhuurderschap) maar opkoopbescherming heeft prioriteit.
6. Samenstelling werkgroep: beperkt houden, wellicht een gemeente erbij (nu Utrecht/Nieuwegein/IJsselstein). Gelet op de trekkers zou aansluiting De Bilt logisch zijn maar gelet op capaciteit niet haalbaar.

# Buy-to-let in Maastricht, Rotterdam en Utrecht

Omvang, dynamiek en de verhouding met koopstarters

28 mei 2020



Onderzoek van het Kadaster

In opdracht van de gemeenten Maastricht, Rotterdam en Utrecht

## Inhoudsopgave

Samenvatting .....	3
1. Inleiding.....	5
1.1 Aanleiding.....	5
1.2 Onderzoeksvragen.....	5
2. Data en definities .....	6
2.1 Data .....	6
2.2 Definities .....	6
3. Ontwikkeling en kenmerken van buy-to-let .....	9
3.1 Maastricht .....	9
3.2 Utrecht .....	14
3.3 Rotterdam .....	19
3.4 G44 .....	24
3.5 Vergelijking.....	28
4. Ontwikkeling kopers en verkopers .....	29
4.1 Maastricht .....	30
4.2 Utrecht .....	34
4.3 Rotterdam .....	38
4.4 G44 .....	42
4.5 Vergelijking.....	46
5. Woningvoorraad .....	47
5.1 Maastricht .....	47
5.2 Utrecht .....	53
5.3 Rotterdam .....	59
5.4 G44 .....	66
6. Expertsessie buy-to-let in de grote steden .....	68

## Samenvatting

De gemeenten Rotterdam, Utrecht en Maastricht willen, naar aanleiding van gemeentelijke moties over een zelfbewoningsplicht, meer inzicht in het buy-to-let segment in hun gemeenten en hoe dit samenhangt met de positie van koopstarters. Bij buy-to-let worden woningen onttrokken uit de koopsector en toegevoegd aan de huursector, doordat verhuurders woningen kopen van eigenaar-bewoners om deze te gaan verhuren. Uit dit onderzoek blijkt dat het buy-to-let segment de afgelopen jaren is toegenomen in de gemeenten, zowel in aantal gekochte woningen als in aandeel. Tegelijkertijd is het aantal koopstarters dat een woning heeft gekocht in alle steden gedurende de afgelopen tien jaar toegenomen, maar omdat de andere segmenten sneller zijn gegroeid is hun aandeel afgenomen.

### **Groei buy-to-let vooral door de kleine buy-to-let verhuurders**

Als benchmark is de ontwikkeling in de G44 opgenomen in het rapport. Het aandeel buy-to-let binnen alle transacties bedraagt in de G44 over de onderzoeksperiode (2009-2019) 8,4 procent. Met respectievelijk 9,1 procent en 14,6 procent ligt dit aandeel in de gemeenten Maastricht en Rotterdam hoger. In de gemeente Utrecht ligt het aandeel met 7,6 procent juist lager. In Maastricht en Utrecht kent de buy-to-let markt voornamelijk private verhuurders met twee tot zes woningen. Rotterdam kent naast deze kleine private verhuurders ook veel private verhuurders met zes tot tien en tien tot vijftig woningen. In Rotterdam zijn het voornamelijk appartementen die gekocht worden ten behoeve van buy-to-let. Dit is ook het geval in Maastricht en Utrecht, al worden hier vergeleken met Rotterdam en de G44 ook relatief veel grondgebonden woningen gekocht door de private verhuurders.

### **Eigenaar-bewoners zijn minder gaan kopen van woningcorporaties, kleine verhuurders kopen en verkopen vooral van en aan andere kleine verhuurders**

Op de woningmarkt worden naast de buy-to-let stroom van koop naar huur nog drie andere stromen onderscheiden: (1) huur naar huur, (2) huur naar koop en (3) koop naar koop. Om een beter beeld van de woningmarkt in de drie gemeenten te krijgen zijn ook deze stromen in beeld gebracht. Het aandeel aankopen van zowel grote als kleine private verhuurders is het afgelopen decennium toegenomen in de drie gemeenten. Echter, het blijkt dat verhuurders vooral kopen van en verkopen aan andere verhuurders. Daarnaast is er de laatste jaren een afname te zien in het aandeel woningen dat door de koopsector aan de sociale huursector onttrokken wordt. Woningcorporaties verkopen de laatste jaren duidelijk minder woningen. Daarbij is de trend zichtbaar dat deze huurwoningen sinds de crisis voor een groter deel worden gekocht door private verhuurders, in plaats van door eigenaar-bewoners, waaronder waarschijnlijk veel koopstarters.

Ook in de 44 grootste gemeenten van Nederland is het aandeel kleine private verhuurders toegenomen; het aandeel grote private verhuurders is hier gelijk gebleven. Het aandeel koopstarters is juist in alle gemeenten en de G44 afgenomen. Het aandeel doorstromers nam toe in Utrecht, Rotterdam en de G44, maar nam in Maastricht juist af.

### **Koopstarters en buy-to-let verhuurders zijn actief in dezelfde wijken**

Voor alle drie de steden geldt dat de wijken waar private verhuurders en koopstarters het actiefst zijn (deels) overlappen. Wanneer het aandeel starters in de periode 2009-2013 vergeleken wordt met de periode 2014-2019 voor deze wijken, wordt duidelijk dat een toename van het aantal private verhuurders niet automatisch een afname van het aantal koopstarters betekent. Echter, in alle drie de steden zijn ook wijken te vinden waar het aandeel private verhuurders de laatste jaren toegenomen is, en het aandeel starters juist afgenomen is. Het lijkt er dus op dat private verhuurders starters kunnen verdrücken. Het komt echter ook voor dat het aandeel starters afneemt zonder dat het

aandeel private verhuurders toeneemt; er zijn dan ook meerdere factoren die meespelen bij de verandering van het aandeel starters.

Koopstarters en private verhuurders lijken zich tot op zekere hoogte te richten op andere woningmarktsegmenten. Zo blijkt bijvoorbeeld dat de gemiddelde prijs die starters en private verhuurders voor woningen betalen verschilt. In Rotterdam is dit verschil het duidelijkst en betalen koopstarters gedurende de gehele onderzoeksperiode gemiddeld meer dan private verhuurders. In Maastricht en Utrecht zijn de verschillen kleiner, maar ook hier kopen koopstarters gemiddeld duurdere woningen dan private verhuurders. Een verklaring hiervoor kan zijn dat ondanks dat koopstarters en private verhuurders beide graag de wat kleinere appartementen kopen, er wel kwalitatieve verschillen kunnen zitten tussen de woningen.

### **Woningvoorraad: veel meer kleine verhuurders dan grote verhuurders**

Ten slotte wordt, kijkend naar de woningvoorraad op 1 januari 2020, duidelijk dat kleine private verhuurders met minder dan vijftig woningen een groter deel van de woningvoorraad in bezit hebben dan grote private verhuurders. In Utrecht bezitten kleine verhuurders twee keer zoveel van de woningvoorraad als grote verhuurders; in Rotterdam is het drie keer zoveel en in Maastricht zelfs vier keer zoveel. Ook in de G44 bezitten kleine private verhuurders drie keer zoveel van de woningvoorraad als grote private verhuurders. Verder blijkt in Utrecht en Rotterdam dat het bezit van kleine en grote private verhuurders van elkaar verschilt. Zo bestaat het bezit van grote private verhuurders in Utrecht en Rotterdam voor een groter deel uit tussenwoningen en grotere woningen dan het bezit van kleine private verhuurders. Eenzelfde beeld is te zien in de G44. In Maastricht is dit verschil in woningtype niet zichtbaar, maar bestaat het bezit van grote private verhuurders wel voor een groter deel uit grotere woningen. Verder zijn grote en kleine private verhuurders in Utrecht in verschillende wijken actief. In Maastricht en Rotterdam is geen duidelijk verschil te zien in de ruimtelijke verspreiding van grote en kleine verhuurders.

## 1. Inleiding

### 1.1 Aanleiding

Naar aanleiding van gemeentelijke moties over een zelfbewoningsplicht is er bij de gemeenten Rotterdam, Utrecht en Maastricht behoefte aan meer cijfermatige onderbouwing van buy-to-let. Het marktsegment buy-to-let is een opkomend segment. Het gaat om woningen die van eigenaar-bewoners worden gekocht om daarna te verhuren. Met andere woorden: er worden woningen onttrokken uit de koopsector en toegevoegd aan de huursector.

Over de omvang van en dynamiek in de buy-to-let sector is nog relatief veel onbekend. De gemeenten Maastricht, Utrecht en Rotterdam willen de markteffecten van het opkomende buy-to-let segment lokaal scherper in beeld krijgen. Daarmee willen de gemeenten het nut en de noodzaak van een zelfbewoningsplicht beter kunnen onderbouwen.

Het voorliggende onderzoek geeft inzicht in de omvang van de buy-to-let sector ten opzichte van het totaal aantal transacties en marktprijzen. Daarmee biedt het onderzoek een cijfermatige basis voor een beter begrip van de effecten van opkomende buy-to-let sector op de beschikbaarheid en betaalbaarheid van de gemeentelijke woningvoorraden.

### 1.2 Onderzoeksvragen

Het gevraagde inzicht in de buy-to-let markt is vertaald in tien onderzoeksvragen, op drie onderdelen:

#### A. Onderzoek transacties

1. Hoe is de ontwikkeling van de aantallen aankopen ten behoeve van buy-to-let?
2. Hoe is de ontwikkeling van het soort woningen (prijs, type, grootte) dat voor buy-to-let wordt aangekocht?
3. Zijn er verschillen in prijsontwikkeling tussen wijken met veel of weinig buy-to-let?

#### B. Onderzoek kopers en verkopers

4. Hoe is de ontwikkeling van het type kopers die als private verhuurder zijn aan te merken?
5. Hoe verhouden de ontwikkelingen van vraag 4 zich tot de andere typen kopers (koopstarters, doorstromers)?
6. Is het aandeel koopstarters in wijken met veel buy-to-let lager dan in andere wijken?
7. Hoe is de ontwikkeling van het type verkopers; zijn er verschuivingen tussen groepen zoals eigenaar-bewoners, kleine en grote private verhuurders, woningcorporaties?

#### C. Onderzoek eigendomssituatie

8. Hoe verhouden de ontwikkelingen van vraag 1 en 2 zich tot de ontwikkeling van de woningvoorraad in zijn totaliteit?
9. Wat zijn de kenmerken van woningen die worden gebruikt voor private verhuur?
10. In welke wijken zien we een sterke verschuiving van eigendomsverhoudingen?

## 2. Data en definities

### 2.1 Data

Bij de analyses maken we gebruik van twee databestanden, te weten het woningtransactiebestand en het woningvoorraadbestand. Deze bestanden stellen wij samen op basis van de Basisregistratie Kadaster (BRK) en de Basisregistratie Adressen en Gebouwen (BAG). Voor het transactiebestand zijn in het mutatiebestand van de BRK alle woningtransacties geselecteerd die plaatsvonden in de periode 1 januari 2009 tot 1 januari 2020. Het voorraadbestand bevat kenmerken van alle woningen in Nederland op 1 januari 2020. Het eigendom van deze woningen is bepaald aan de hand van de BRK.

De focus in dit onderzoek ligt op de buy-to-let sector, maar we nemen alle woningtransacties en alle woningen in de voorraad mee. Zo worden de interacties tussen de verschillende type eigenaren op de woningmarkt in beeld gebracht, en kunnen de ontwikkelingen van de buy-to-let sector in perspectief geplaatst worden.

### 2.2 Definities

Een woning is gedefinieerd in de Basisregistratie Adressen en Gebouwen (BAG). Uit de BAG zijn alle woningen geselecteerd die voldoen aan de volgende drie criteria: (1) gebruiksdoel = 'woonfunctie'; (2) status verblijfsobject = 'in gebruik', 'in gebruik (niet ingemeten)' of 'buiten gebruik'; (3) status pand = 'in gebruik', of 'in gebruik (niet ingemeten)' of 'sloopvergunning verleend'.

#### 2.2.1 Verschil tussen koopovereenkomst en overdracht notaris

In dit rapport spreken we van een woningtransactie wanneer deze wordt geregistreerd bij het Kadaster. Dit is het moment waarop de juridische overdracht plaatsvindt bij de notaris. De handtekening onder de koopovereenkomst, vaak bij een makelaar, zetten koper en verkopers al eerder. Dat is het koopmoment. In een eerder gezamenlijk onderzoek met de NVM kwam naar voren dat de periode tussen deze twee momenten ongeveer drie maanden is. Doordat er sprake is van seizoenspatronen op de koopwoningmarkt kan echter niet worden geconcludeerd dat het aantal eigendomsoverdrachten per maand afgeleid kan worden uit het aantal koopovereenkomsten drie maanden eerder.

#### 2.2.2 Definities buy-to-let, private huur, type eigenaar

Wij gebruiken de term buy-to-let om de overdrachten van eigenaar-bewoners aan verhuurders aan te duiden. Daarnaast gebruiken wij de term private verhuurders. Die staat voor alle verhuurders, onafhankelijk van wie ze kopen, groot of klein, met uitzondering van woningcorporaties. Voor de private verhuurders onderscheiden wij verscheidene categorieën op basis van het woningbezit.

In het transactiebestand wordt per woningtransactie het type eigenaar toegevoegd. In het woningvoorraadbestand wordt op vergelijkbare wijze ook onderscheid gemaakt tussen verschillende type eigenaren. De verschillende typen eigendom worden beschreven in tabel 1.

Tabel 1. Type eigendom

Type eigendom	Beschrijving
Eigenaar-bewoner	<p>Woning in het bezit van een particulier (natuurlijk persoon, NP) om hierin te wonen. Hierbinnen is onderscheid mogelijk tussen starters en doorstromers:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Starter: is een particulier die voor het eerst in de registratie van het Kadaster voorkomt als eigenaar – i.e. een particulier die voor het eerst een woning koopt om hierin te gaan wonen. Bij meerdere verkrijgers moeten beide voor het eerst een woning op hun naam krijgen.</li> <li>- Doorstromer: een particulier die al eerder een andere woning in het bezit heeft gehad. Dit geldt ook als de periode van eigendom niet aansluitend is, bijvoorbeeld wanneer men tussen eigendom van koopwoningen een periode een woning heeft gehuurd.</li> </ul>
Tweede woning*	Woning in het bezit van een particulier (NP) die in totaal twee woningen bezit en zelf niet in de woning gaat wonen.
Private huur	<p>Woning in het bezit van een particulier (NP) die drie of meer woningen bezit en zelf niet in de woning gaat wonen, of een woning in het bezit van een bedrijf (NNP).</p> <p>Deze categorie is in het woningtransactiebestand opgesplitst in vijf categorieën aan de hand van het aantal woningen dat zij verhuren:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- NNP, 1 woning**</li> <li>- NP &amp; NNP, 2 tot en met 5 woningen</li> <li>- NP &amp; NNP, 6 tot en met 9 woningen</li> <li>- NP &amp; NNP, 10 tot en met 49 woningen</li> <li>- NP &amp; NNP, 50 tot en met 99 woningen</li> <li>- NP &amp; NNP, 100 en meer woningen</li> </ul> <p>De indeling van deze groepen wordt bepaald op het totaal aantal woningen dat de koper op de dag na verkoop in bezit heeft.</p> <p>Deze categorie is in het woningvoorraadbestand opgesplitst in twee categorieën aan de hand van het aantal verhuurde woningen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Klein: tot en met 50 woningen</li> <li>- Groot: meer dan 50 woningen (vaak institutionele beleggers)</li> </ul>
Woningcorporatie	Woning in bezit van een woningcorporatie
Overig	Woning in bezit van onder meer kerken, overige stichtingen en gemeenten.
Onbekend	In sommige gevallen is het niet mogelijk om het type koper/verkoper/eigenaar vast te stellen. Dit komt met name voor bij nieuwbouw/appartementen. Het is dan niet altijd mogelijk om het kadastrale perceel - waarvan de eigenaar bekend is - met 100% zekerheid te koppelen aan de woning.

\* In dit onderzoek worden tweede woningen gekocht door particulieren afzonderlijk geanalyseerd. Reden: het betreft een diffuse categorie. Een tweede woning kan een woning zijn die wordt verhuurd, het kan een woning zijn die een ouder koopt voor een studerend kind, het kan een woning zijn die tijdelijk nog in het bezit is van een persoon die gaat verhuizen en het kan ook een 'administratieve' tweede woning zijn (als twee woningen zijn samengetrokken tot één woning zonder dat dit in de data staat vermeld).

\*\* In het geval waar een woning wordt gekocht door een bedrijf maar waar het bedrijf na transactie slechts één woning in bezit heeft hoeft het niet te gaan om een verhuurde woning. Het kan hier ook gaan om een bedrijfswoning, i.e. een woning gekocht om een bedrijf in te vestigen.

### 2.2.3 Kantekening: type eigendom is een indicatie

Het type eigenaar is een indicatie. Dat komt omdat een woning meer dan één eigenaar kan hebben, en de beide gebruikte bestanden alleen de belangrijkste eigenaar bevatten. Het bepalen van de belangrijkste eigenaar gebeurt aan de hand van (1) het aandeel in het recht, (2) het type juridisch persoon en (3) de leeftijd van de eigenaar. Nadat de belangrijkste eigenaar bekend is, wordt het type eigenaar bepaald. Dit is bepaald op basis van (1) het aantal woningen dat de eigenaar in bezit heeft, (2) de benutting van de woning (is de eigenaar ook de bewoner van de woning), (3) het type juridisch persoon (is de eigenaar een natuurlijk persoon, een organisatie of bedrijf) en (4) bij niet-natuurlijke personen: de bedrijfsmatige c.q. institutionele status van de eigenaar (gaat het om een private investeerder of woningcorporatie).

### 3. Ontwikkeling en kenmerken van buy-to-let

Buy-to-let is in dit onderzoek gedefinieerd als woningen die door verhuurders van eigenaar-bewoners gekocht worden; met andere woorden: koopwoningen die in handen komen van private verhuurders. Dit hoofdstuk gaat specifiek in op buy-to-let transacties, deel A van de onderzoeksvragen:

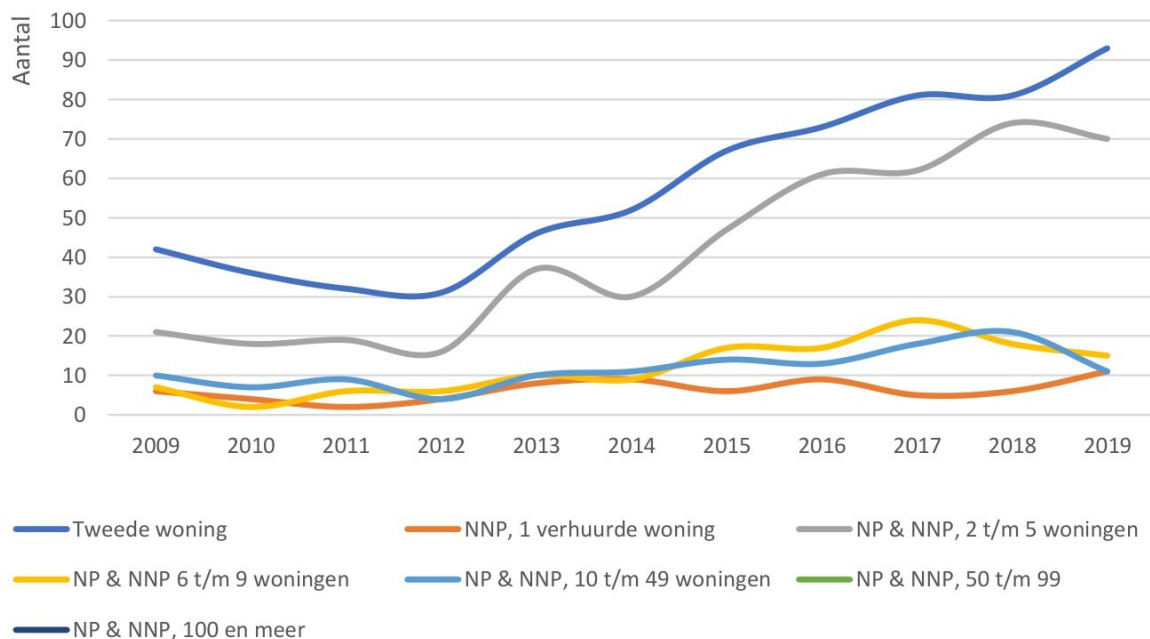
1. Hoe is de ontwikkeling van aantallen aankopen ten behoeve van buy-to-let?
2. Hoe is de ontwikkeling van het soort woningen dat voor buy-to-let wordt aangekocht?
3. Zijn er verschillen in prijsontwikkeling tussen wijken met veel of weinig buy-to-let?

#### 3.1 Maastricht

In de onderzoeksperiode (2009-2019) zijn in Maastricht 16.888 woningen verkocht, waarvan 8.644 door eigenaar-bewoners. Van deze 8.644 woningen zijn er 788 (9,1 procent) gekocht door private verhuurders. Het aandeel buy-to-let is hiermee is hoger dan gemiddeld in de G44 (8,4 procent). Zoals in hoofdstuk 2 al aangegeven, onderscheiden we daarnaast nog tweede woningen. Deze worden niet meegenomen als private verhuur. In de onderzoeksperiode zijn er 634 woningen door eigenaar-bewoners verkocht aan particulieren als tweede woning.

##### 3.1.1 Aantallen aankoop ten behoeve van buy-to-let

Het aantal woningen dat door eigenaar-bewoners verkocht wordt aan private verhuurders is de afgelopen jaren meer dan verdubbeld: van 47 in 2009 naar 107 in 2019. Ook het aantal gekochte tweede woningen nam snel toe: van 42 in 2009 naar 93 in 2019 (Figuur 1).

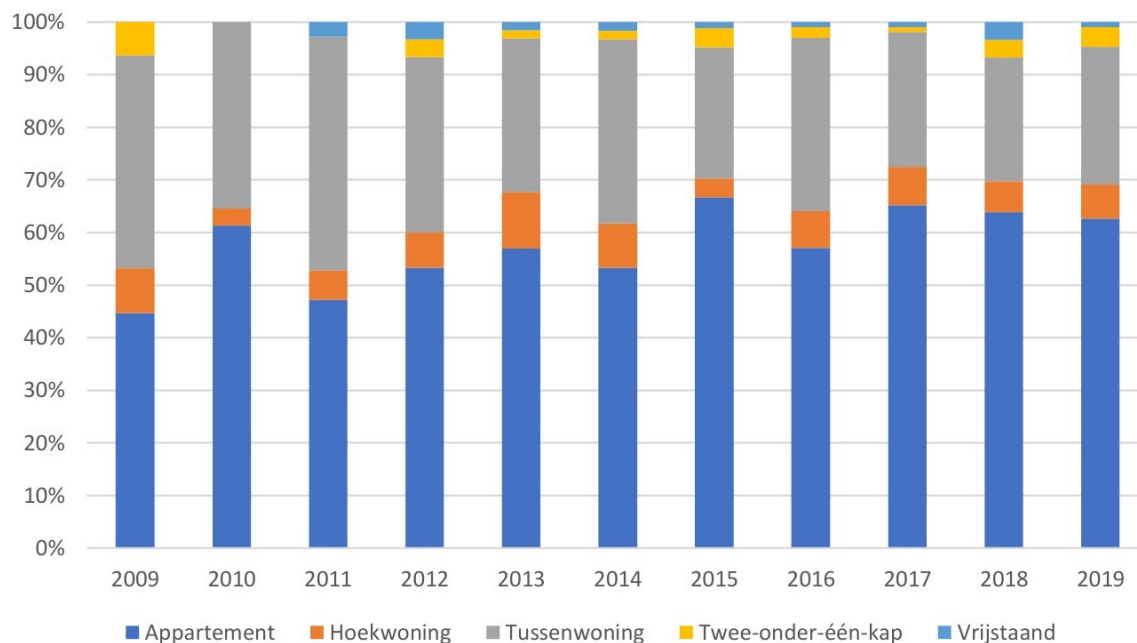


Figuur 1. Maastricht: Aantal woningen gekocht door verhuurders van eigenaar-bewoners

De toename van het aandeel buy-to-let komt vooral voor de rekening van de kleinste private verhuurders, met twee tot zes woningen. Toch worden er de laatste jaren ook steeds meer woningen gekocht door private verhuurders met zes tot tien en tien tot vijftig woningen in portefeuille. De grootste private verhuurders, met meer dan vijftig woningen, hebben in totaal slechts vier woningen gekocht van eigenaar-bewoners. Dit komt dus zelden voor en lijkt erop te wijzen dat deze groep koopt van andere verhuurders en woningcorporaties. Deze ontwikkeling is in lijn met die van de G44.

### 3.1.2 Kenmerken woningen gekocht voor buy-to-let

Private verhuurders kopen vooral appartementen van eigenaar-bewoners; het aandeel appartementen laat de afgelopen jaren bovendien een lichte groei zien. Opvallend is ook het relatief grote aantal tussenwoningen en hoekwoningen, al variëren deze aandelen per jaar en nemen de aandelen iets af ten gunste van de appartementen. Ook het aandeel twee-onder-één-kap woningen en vrijstaande woningen varieert in de tijd, al blijven beiden relatief klein.

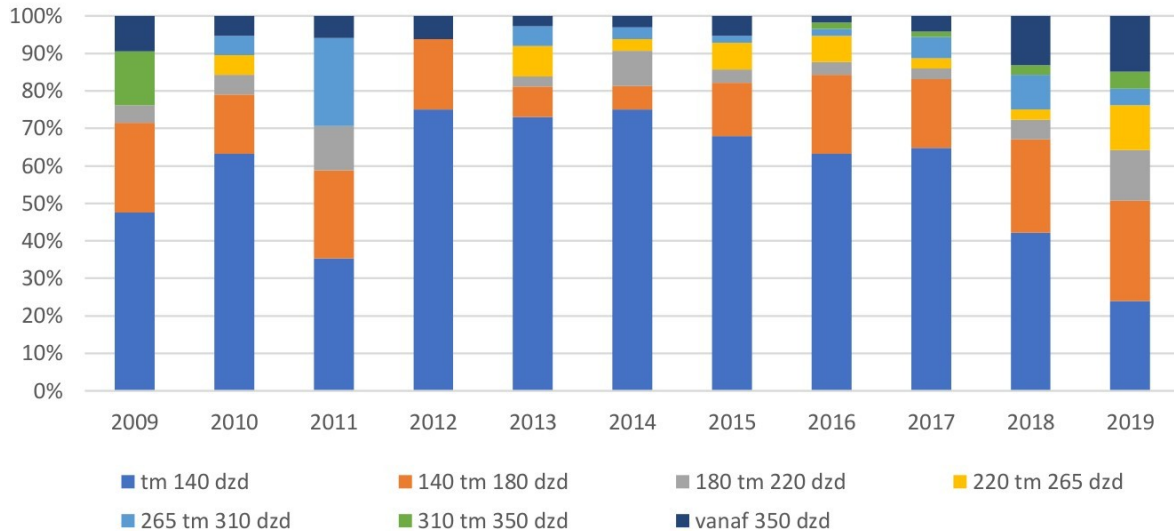


Figuur 2. Maastricht: Woningtype woningen buy-to-let

Naast woningtype is ook gekeken naar de gemiddelde koopsom<sup>1</sup> van de woningen die door verhuurders zijn gekocht van eigenaar-bewoners. Appartementen en grondgebonden woningen zijn vaak erg verschillend wat betreft koopsom en woonoppervlakte. Deze twee kenmerken worden dan ook afzonderlijk geanalyseerd voor deze twee woningtypen. In totaal hebben private verhuurders in de onderzoeksperiode 469 appartementen gekocht van eigenaar-bewoners, en 319 grondgebonden woningen.

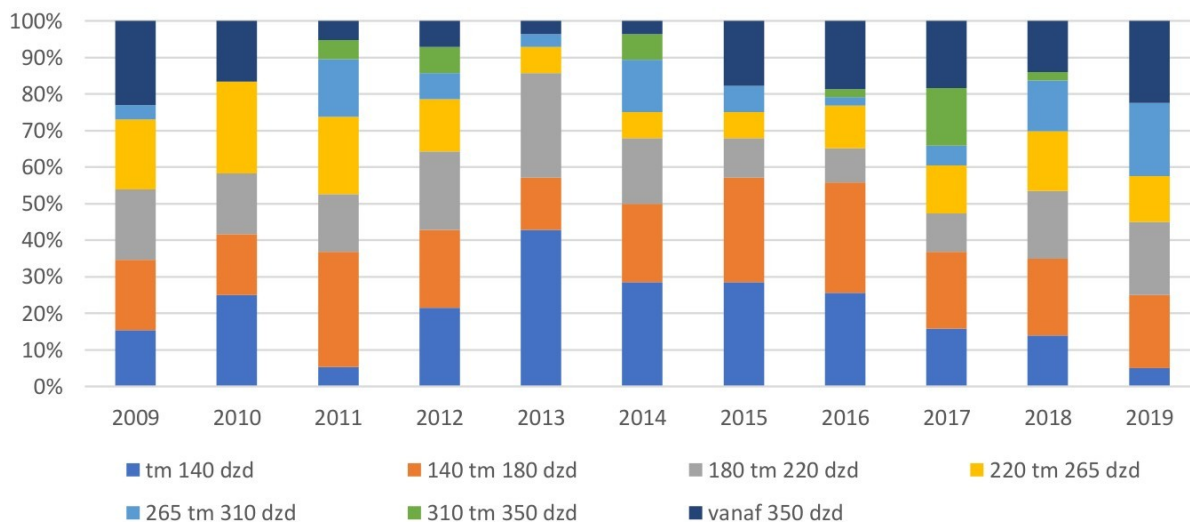
<sup>1</sup> Er wordt gebruik gemaakt van de gemiddelde woningprijs. Dit houdt in dat bij pakketaankopen de totale koopsom gedeeld is door het aantal woningen in het pakket, om zo een benadering te krijgen van de aankoopwaarde van individuele woningen in de pakketaankoop.

Kijkend naar appartementen is er de laatste jaren een duidelijke stijging van de gemiddelde koopsom te zien. Waar tijdens de crisis nog ruim zeventig procent van de aankopen in het goedkoopste segment viel, is dat in 2019 gedaald tot iets meer dan twintig procent. Vooral het aandeel woningen met een waarde tussen de €220.000 en €265.000, en hoger dan €310.000 is sterk toegenomen.



Figuur 3. Maastricht: Gemiddelde koopsom appartementen buy-to-let

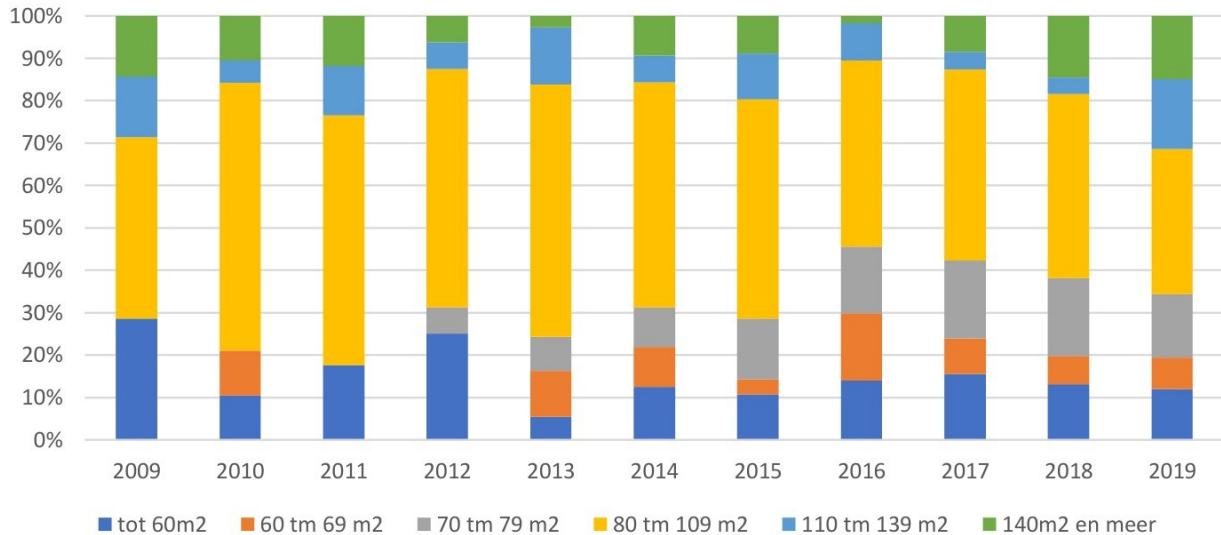
De gemiddelde koopsom van grondgebonden woningen is aanmerkelijk hoger dan die van appartementen. Toch is hier een vergelijkbaar beeld te zien; ook bij grondgebonden woningen is het aandeel duurdere woningen de afgelopen jaren sterk toegenomen. Dit wordt vooral veroorzaakt door een afname van het aandeel gekochte woningen met een koopsom tot €140.000 en een toename van het aandeel woningen met een koopsom van meer dan €265.000.



Figuur 4. Maastricht: Gemiddelde koopsom grondgebonden woningen buy-to-let

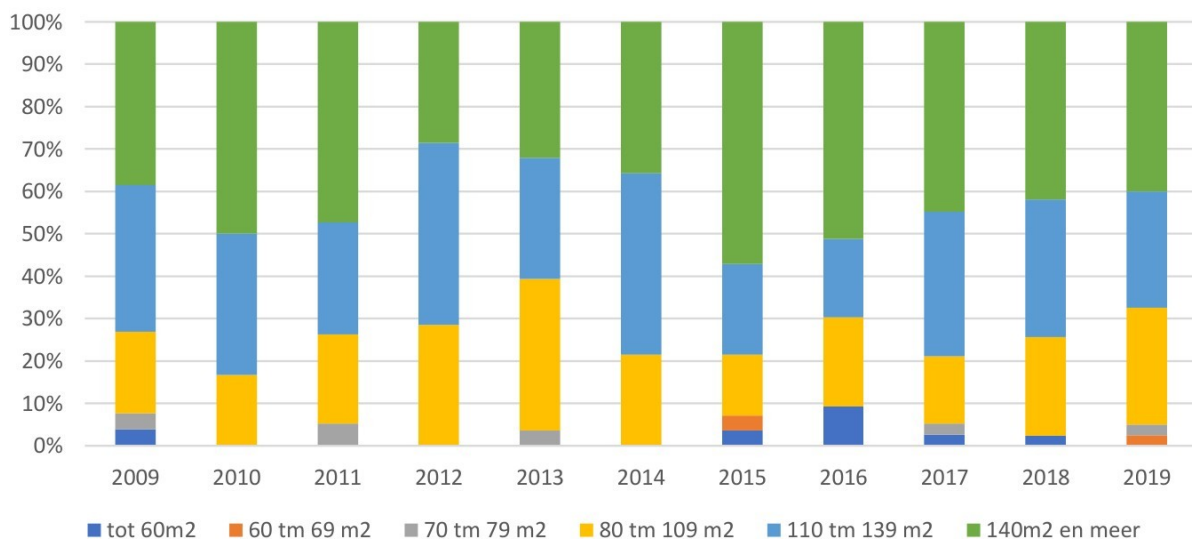
De afname in de lagere prijsklassen voor zowel appartementen als grondgebonden woningen is deels te verklaren door de algehele prijsstijging in de periode 2009-2019: dezelfde woningen vallen hierdoor in 2019 in een andere categorie dan in 2009.

Kijkend naar de oppervlakte van appartementen die verhuurders kopen van eigenaar-bewoners wordt duidelijk dat het aandeel van appartementen met een oppervlakte tussen de 60 m<sup>2</sup> en 80 m<sup>2</sup> sinds de crisis toegenomen is. Ook het aandeel grote appartementen, met meer dan 110 m<sup>2</sup>, is de laatste jaren gestegen. Deze toenames gaan vooral ten koste van het aandeel appartementen met een oppervlakte van 80 m<sup>2</sup> tot 110 m<sup>2</sup>.



Figuur 5. Maastricht: Oppervlakte appartementen buy-to-let

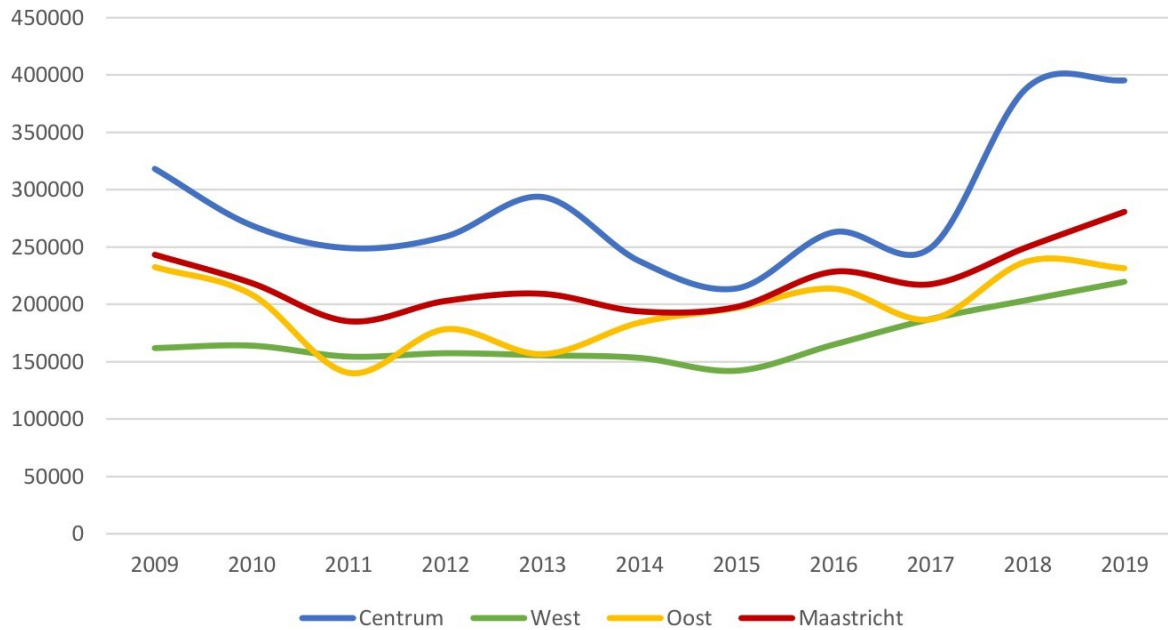
Hoewel de verschillende oppervlaktegroepen van grondgebonden woningen door de jaren heen fluctueren, is het beeld in 2019 vergelijkbaar met 2009. De gekochte grondgebonden woningen zijn – zoals te verwachten – aanmerkelijk groter dan de gekochte appartementen. Ongeveer veertig procent van de grondgebonden woningen is groter dan 140 m<sup>2</sup>; ongeveer zeventig procent is groter dan 110 m<sup>2</sup>.



Figuur 6. Maastricht: Oppervlakte grondgebonden woningen buy-to-let

### 3.1.3 Prijsontwikkeling wijken met veel buy-to-let

Private verhuurders hebben in Maastricht voornamelijk woningen gekocht van eigenaar-bewoners in de wijken Centrum, Oost en West. Wanneer de gemiddelde koopsom van alle woningtransacties in deze wijken, dus niet alleen ten behoeve van buy-to-let, vergeleken worden met de gemiddelde koopsom in Maastricht blijkt dat het Centrum duurder is dan gemiddeld, en West en Oost juist goedkoper. Hoewel in de hele stad de prijzen stijgen laat vooral het Centrum de laatste twee jaar een erg sterke stijging zien.



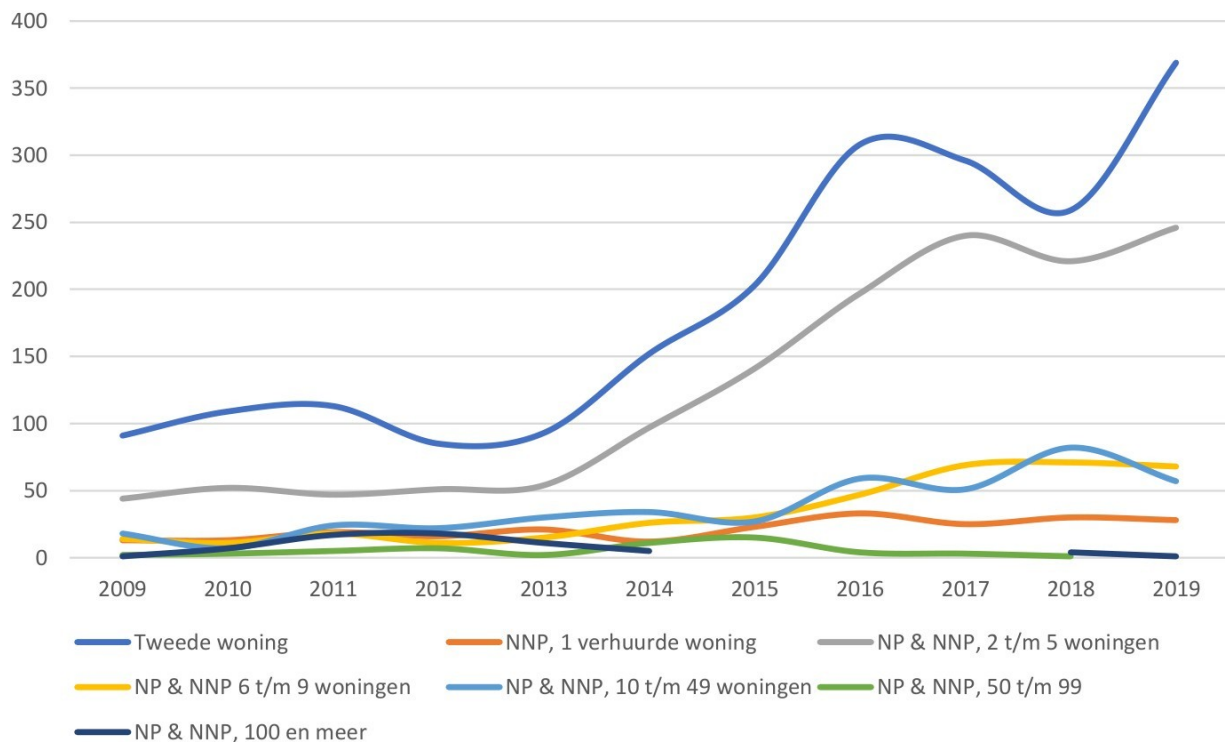
Figuur 7. Maastricht: Gemiddelde koopsom in wijken met veel buy-to-let en in Maastricht als geheel (in €)

### 3.2 Utrecht

In de onderzoeksperiode (2009-2019) zijn in Utrecht 52.055 woningen verkocht, waarvan 33.428 door eigenaar-bewoners. Van deze 33.428 woningen zijn er 2.531 (7,6 procent) gekocht door private verhuurders. Dat is een kleiner aandeel buy-to-let dan in de G44 (8,4 procent). In de onderzoeksperiode zijn er 2.078 woningen door eigenaar-bewoners verkocht aan particulieren als tweede woning.

#### 3.2.1 Aantallen aankoop ten behoeve van buy-to-let

Het aantal woningen dat door eigenaar-bewoners verkocht wordt aan private verhuurders is de afgelopen jaren meer dan verviervoudigd: van 92 in 2009 naar 400 in 2019. Ook het aantal gekochte tweede woningen is toegenomen: van 91 in 2009 naar 369 in 2019 (Figuur 8).

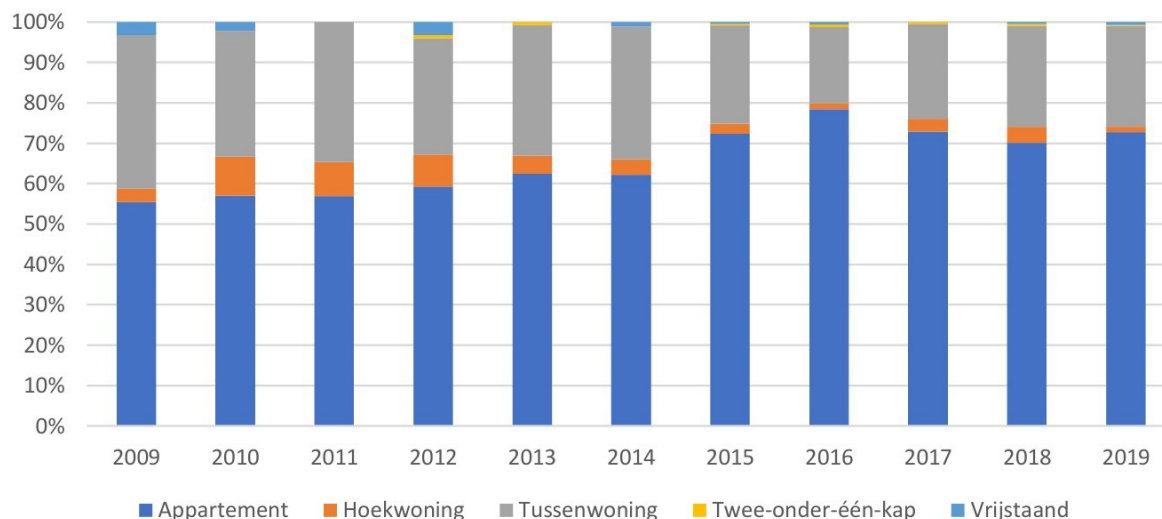


Figuur 8. Utrecht: Aantal woningen gekocht door verhuurders van eigenaar-bewoners

De woningen blijken vooral gekocht te worden door kleine private verhuurders, met twee tot zes woningen. Toch worden er de laatste jaren ook steeds meer woningen gekocht door private verhuurders met zes tot tien en tien tot vijftig woningen in de portefeuille. De private verhuurders met meer dan honderd woningen hebben vooral aan het begin van de onderzoeksperiode, gedurende de crisisjaren, woningen gekocht van eigenaar-bewoners. In de periode 2009-2014 kochten zij 59 woningen. Daarna hebben ze alleen in 2018 en 2019 woningen gekocht van eigenaar-bewoners; dit waren er in totaal vijf.

### 3.2.2 Kenmerken woningen gekocht voor buy-to-let

Private verhuurders kopen in Utrecht vooral appartementen van eigenaar-bewoners; het aandeel appartementen laat de afgelopen jaren bovendien een lichte groei zien. Opvallend is het relatief grote aandeel tussenwoningen, al neemt dat aandeel de laatste jaren af. Ook het aandeel hoekwoningen is de laatste jaren afgenomen. Twee-onder-één-kap woningen en vrijstaande woningen worden zelden door private verhuurders gekocht van eigenaar-bewoners.

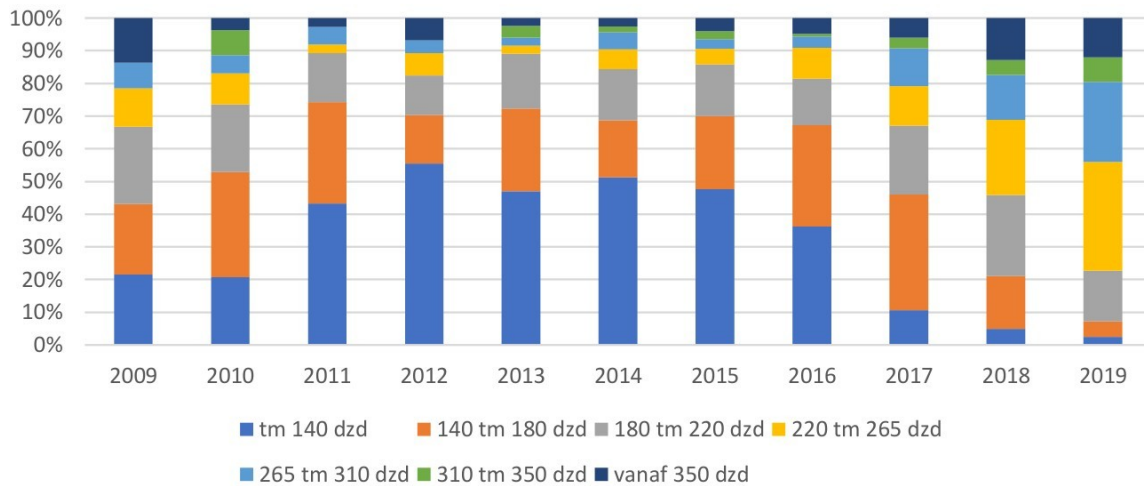


Figuur 9. Utrecht: Woningtypen gekocht voor buy-to-let

Appartementen en grondgebonden woningen zijn vaak erg verschillend wat betreft gemiddelde koopsom<sup>2</sup> en woonoppervlakte. Deze twee kenmerken worden dan ook voor deze twee woningtypen afzonderlijk geanalyseerd. In totaal hebben private verhuurders in de onderzoeksperiode 1.744 appartementen gekocht van eigenaar-bewoners, en 782 grondgebonden woningen.

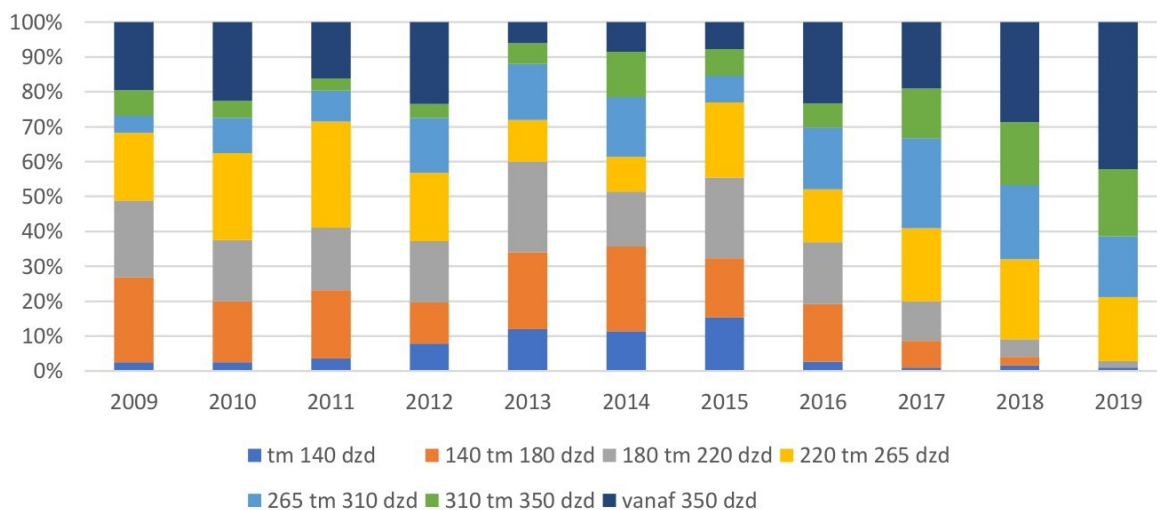
<sup>2</sup> Er wordt gebruik gemaakt van de gemiddelde woningprijs. Dit houdt in dat bij paketaankopen de totale koopsom gedeeld is door het aantal woningen in het pakket, om zo een benadering te krijgen van de aankoopwaarde van individuele woningen in de paketaankoop.

Kijkend naar appartementen is er de laatste jaren een duidelijke stijging van de gemiddelde koopsom te zien. Waar het aandeel van de goedkoopste woningen toenam tijdens de crisis, is dit segment in 2019 bijna niet meer aanwezig in de aankopen voor buy-to-let. Ook de iets duurdere woningen, van €140.000 tot €180.000, worden bijna niet meer gekocht. Het aandeel van woningen tussen de €220.000 en €310.000 is daarentegen duidelijk toegenomen. Ook bij de woningen van meer dan €310.000 woningen is een aanzienlijke stijging te zien.



Figuur 10. Utrecht: Gemiddelde koopsom appartementen buy-to-let

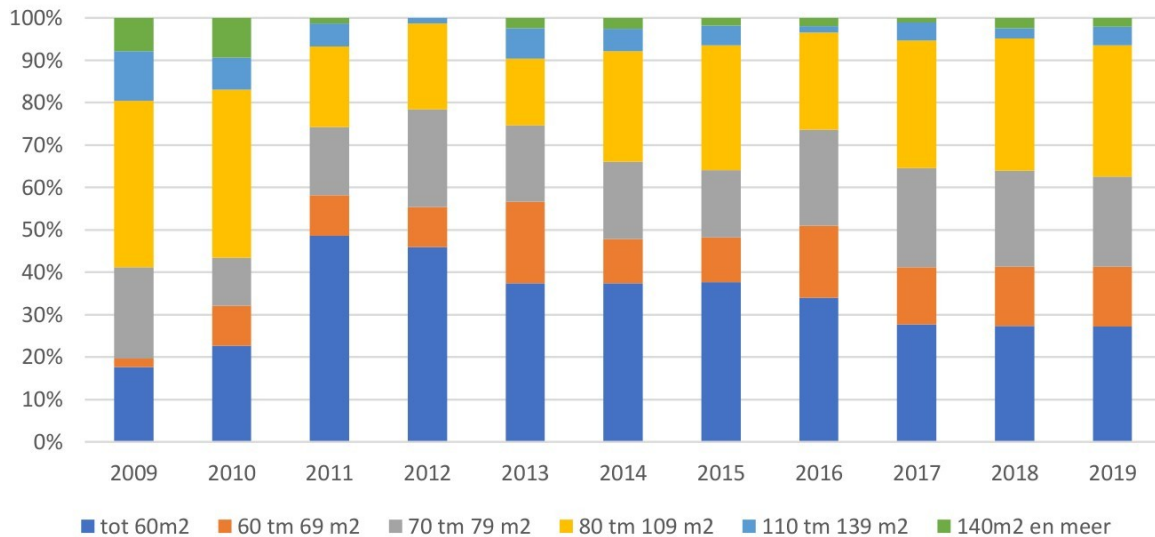
De gemiddelde koopsom van grondgebonden woningen is aanmerkelijk hoger dan die van appartementen. Toch is hier een vergelijkbaar beeld te zien; het aandeel van de goedkoopste categorieën groeide tijdens en vlak na de crisis, maar is inmiddels minimaal. De afname van de aandelen van deze goedkoopste categorieën wordt met name veroorzaakt door de stijging van de duurdere categorieën, en dan vooral het segment van woningen van meer dan €350.000. En hoewel het aandeel woningen met een koopsom tussen de €265.000 en €350.000 de laatste drie jaren vrij stabiel is, laten ook deze groepen ten opzichte van 2009 een duidelijke toename zien.



Figuur 11. Utrecht: Gemiddelde koopsom grondgebonden woningen buy-to-let

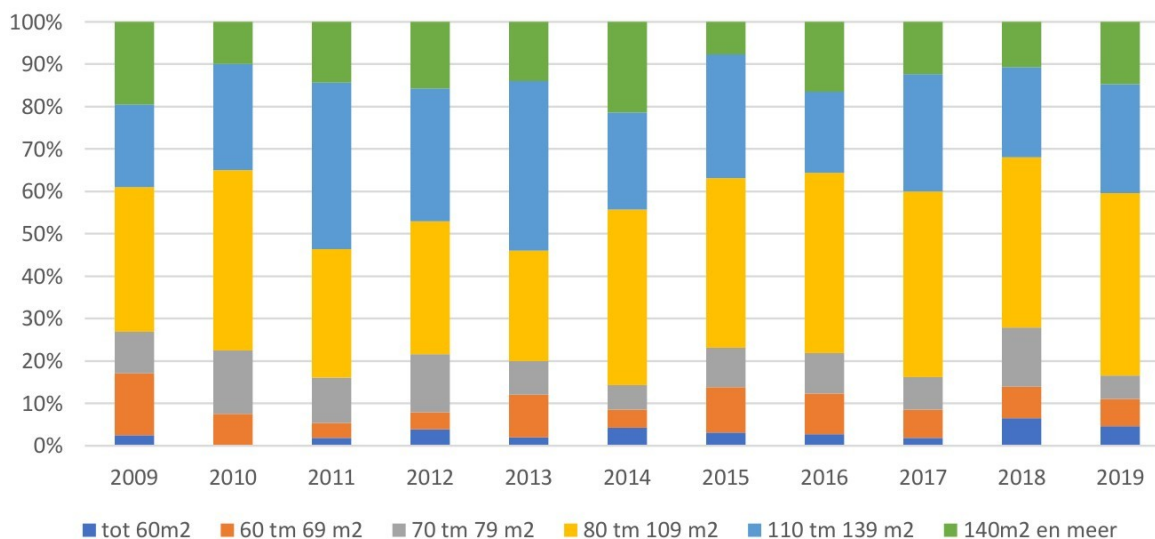
De afname in de lagere prijsklassen voor zowel appartementen als grondgebonden woningen is deels te verklaren door de algehele prijsstijging in de periode 2009-2019: dezelfde type woningen vallen hierdoor in 2019 in een andere categorie dan in 2009.

Nadat het aandeel van de allerkleinste appartementen is gestegen tijdens de crisis, is dit aandeel de laatste jaren weer licht gedaald. Voor appartementen met een oppervlakte van 80 m<sup>2</sup> tot 110 m<sup>2</sup> is het juist andersom; na een daling tijdens de crisis stijgt dit aandeel de laatste jaren juist weer. In de categorieën van meer dan 110 m<sup>2</sup> kopen de private verhuurders de laatste jaren weinig van eigenaar-bewoners.



Figuur 12. Utrecht: Oppervlakte appartementen buy-to-let

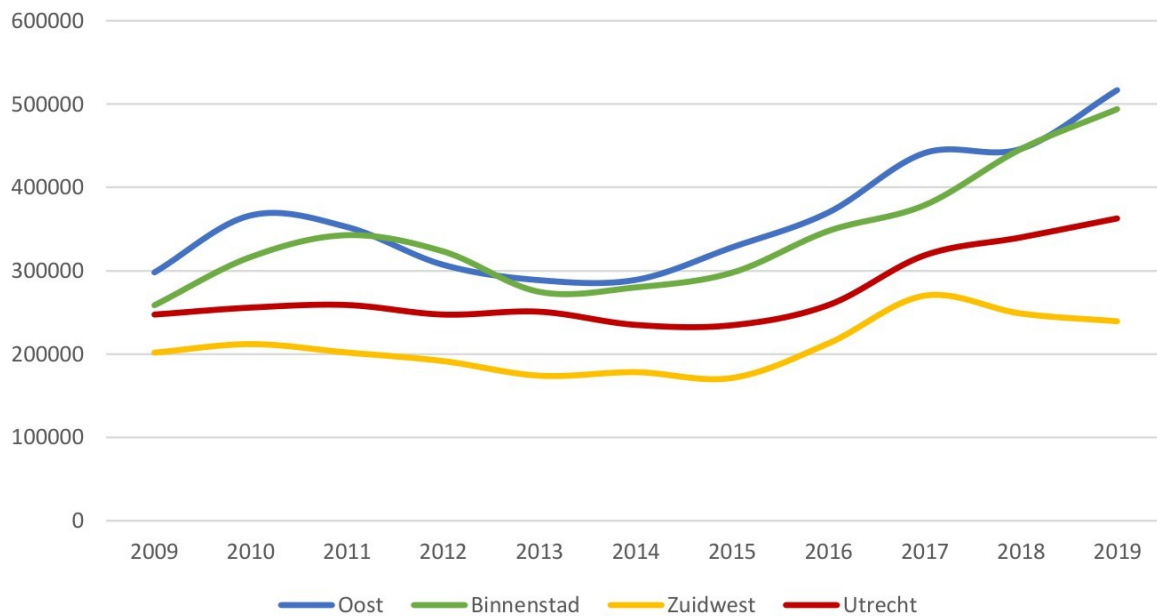
Het beeld voor grondgebonden woningen is stabiel. In 2019 was minder dan twintig procent van de grondgebonden woningen die private verhuurders kochten van eigenaar-bewoners kleiner dan 80 m<sup>2</sup>; ook in voorgaande jaren schommelt dit aandeel rond de twintig procent. Het aandeel woningen tussen de 80 m<sup>2</sup> en 110 m<sup>2</sup> ligt al jaren rond de veertig procent, net als het aandeel van woningen groter dan 110 m<sup>2</sup>.



Figuur 13. Utrecht: Oppervlakte grondgebonden woningen buy-to-let

### 3.2.3 Prijsontwikkeling wijken met veel buy-to-let

Het grootste aandeel buy-to-let in Utrecht is te vinden in de wijken Oost, Zuidwest en de Binnenstad. De prijzen van alle transacties, dus niet alleen ten behoeve van buy-to-let, liggen in Oost en de Binnenstad aanmerkelijk hoger dan gemiddeld in Utrecht; in Zuidwest liggen de prijzen juist een stuk lager. Bovendien lijkt de ontwikkeling van de gemiddelde koopsom in Zuidwest de laatste jaren af te zwakken en zelfs lichtelijk te dalen terwijl de gemiddelde koopsom in Oost en de Binnenstad, en in Utrecht als geheel, juist stijgt.



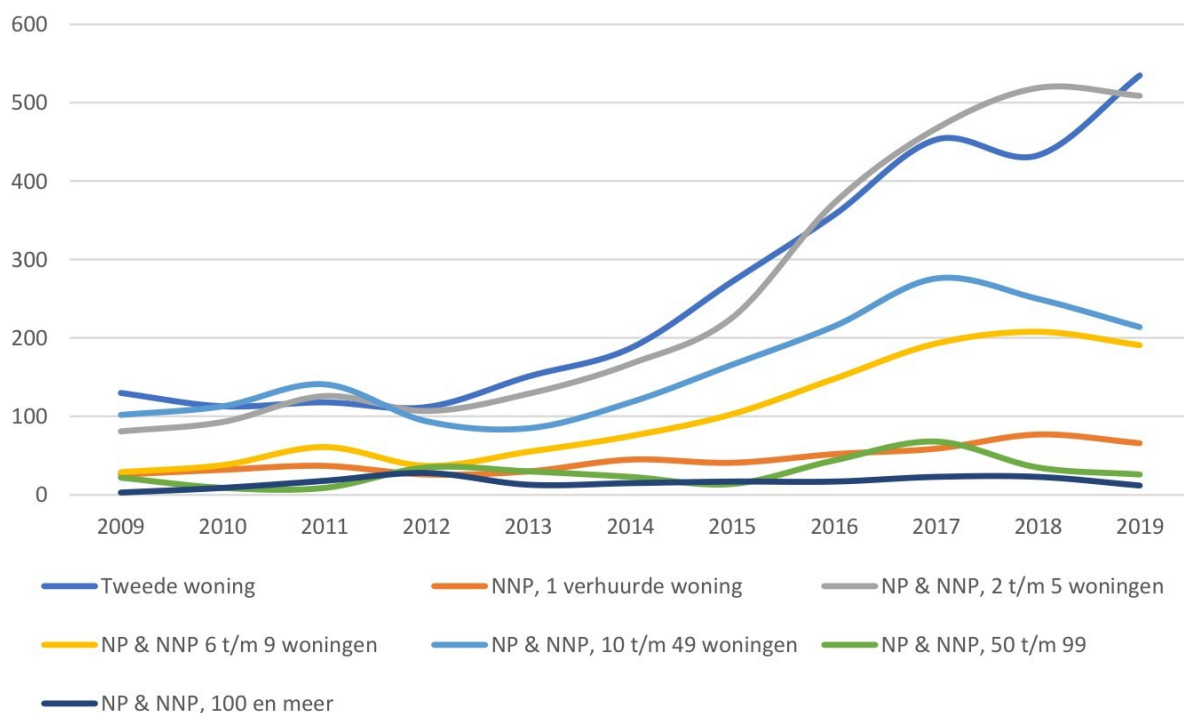
Figuur 14. Utrecht: Gemiddelde koopsom in wijken met veel buy-to-let en in Utrecht als geheel (in €)

### 3.3 Rotterdam

In de onderzoeksperiode (2009-2019) zijn in Rotterdam 94.673 woningen verkocht, waarvan 45.694 door eigenaar-bewoners. Van deze 45.694 woningen zijn er 6.692 (14,6 procent) gekocht door private verhuurders. Het marktaandeel van de buy-to-let sector is relatief hoog. In de G44 gaat gemiddeld 8,4 procent van alle verkochte woningen door eigenaar-bewoners naar een private verhuurder. In de onderzoeksperiode zijn er 2.861 woningen door eigenaar-bewoners verkocht aan particulieren als tweede woning.

#### 3.3.1 Aantallen aankoop ten behoeve van buy-to-let

Het aantal woningen dat door eigenaar-bewoners verkocht wordt aan private verhuurders is de afgelopen jaren snel toegenomen. In 2009 was het aantal buy-to-let transacties slechts 263, tien jaar later is dat bijna verviervoudigd naar 1.018. Ook het aantal gekochte tweede woningen is toegenomen; van 130 in 2009 naar 535 in 2019 (Figuur 15).

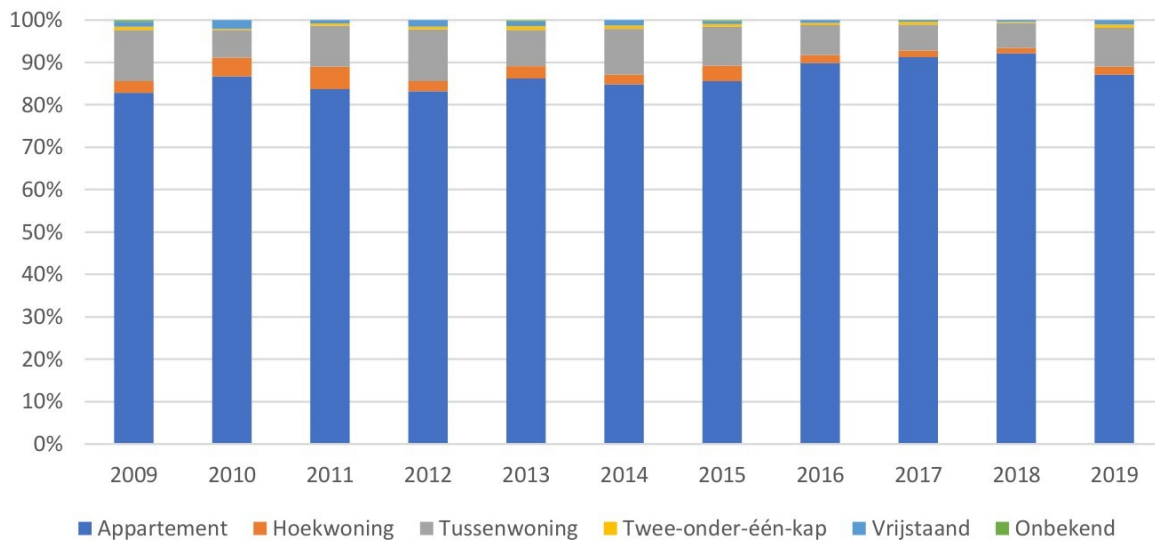


Figuur 15. Rotterdam: Aantal woningen gekocht door verhuurders van eigenaar-bewoners

De groei van de buy-to-let sector komt vooral voor rekening van de kleinere private verhuurders: met twee tot zes woningen, met zes tot tien woningen en tien tot vijftig woningen. Alle drie de groepen laten een sterke groei zien; toch is het vooral de groep kleinste private verhuurders die de meest sterke groei doormaakt. In tegenstelling tot in Utrecht en Maastricht zijn de grote private verhuurders in Rotterdam wel goed zichtbaar. De groep met vijftig tot honderd woningen heeft in de onderzoeksperiode 315 woningen gekocht van eigenaar-bewoners; voor de groep met meer dan honderd woningen zijn dit er 178.

### 3.3.2 Kenmerken woningen gekocht voor buy-to-let

Appartementen worden met afstand het vaakst gekocht voor buy-to-let. Het aandeel van de andere woningtypen gezamenlijk is gedurende de hele onderzoeksperiode ongeveer twaalf procent. Hierin zijn wel kleine fluctuaties te zien, met vooral de laatste jaren een afname, gevolgd door een lichte toename in 2019. Verder is gedurende de crisis een lichte toename van het aandeel hoekwoningen te zien, maar dit aandeel neemt in de jaren na de crisis weer snel af.

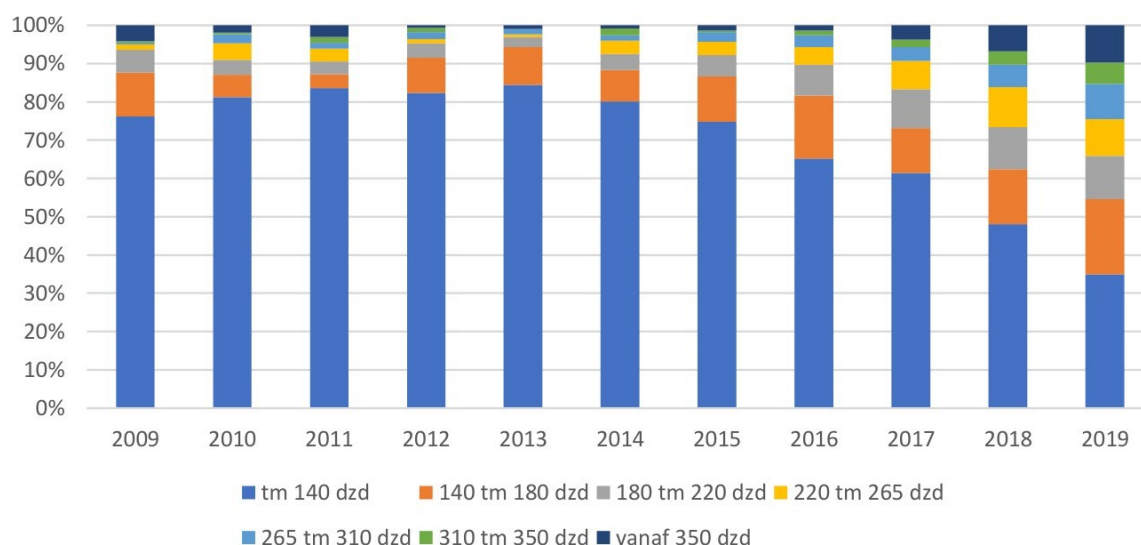


Figuur 16. Rotterdam: Woningtype woningen buy-to-let

Appartementen en grondgebonden woningen zijn vaak erg verschillend wat betreft gemiddelde koopsom<sup>3</sup> en woonoppervlakte. Deze twee kenmerken worden dan ook voor deze twee woningtypen afzonderlijk geanalyseerd. In totaal hebben private verhuurders in de onderzoeksperiode 5.894 appartementen gekocht van eigenaar-bewoners, en 793 grondgebonden woningen.

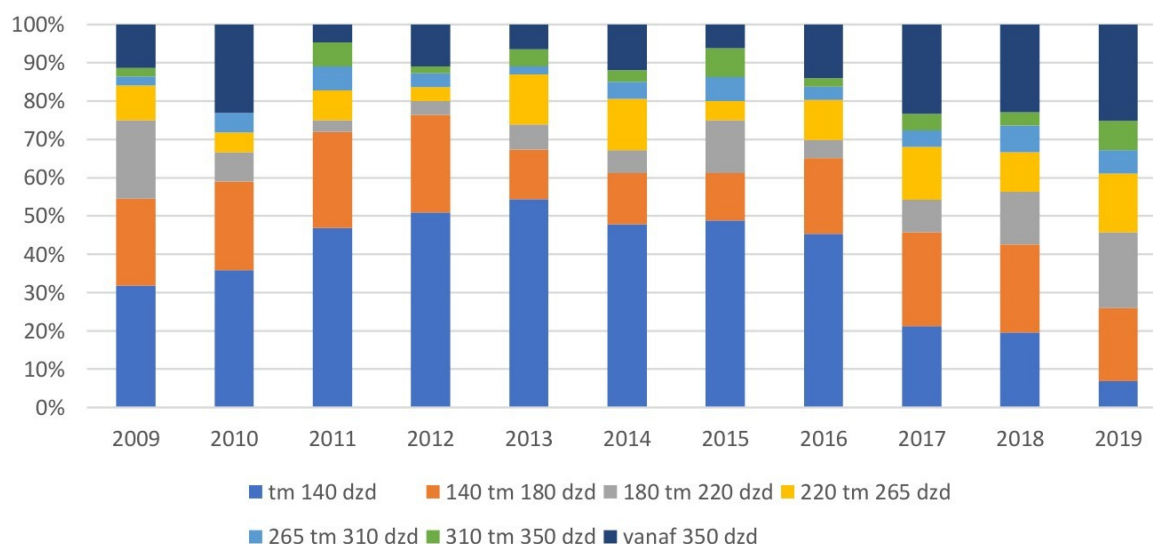
<sup>3</sup> Er wordt gebruik gemaakt van de gemiddelde woningprijs. Dit houdt in dat bij pakketaankopen de totale koopsom gedeeld is door het aantal woningen in het pakket, om zo een benadering te krijgen van de aankoopwaarde van individuele woningen in de pakketaankoop.

Kijkend naar appartementen is er de laatste jaren een duidelijke stijging van de gemiddelde koopsom te zien. Waar tijdens de crisis nog rond de tachtig procent van de aankopen in het goedkoopste segment viel, is dat in 2019 gedaald tot iets meer dan dertig procent. Het aandeel van de duurdere categorieën is de laatste jaren toegenomen.



Figuur 17. Rotterdam: Koopsom appartementen buy-to-let

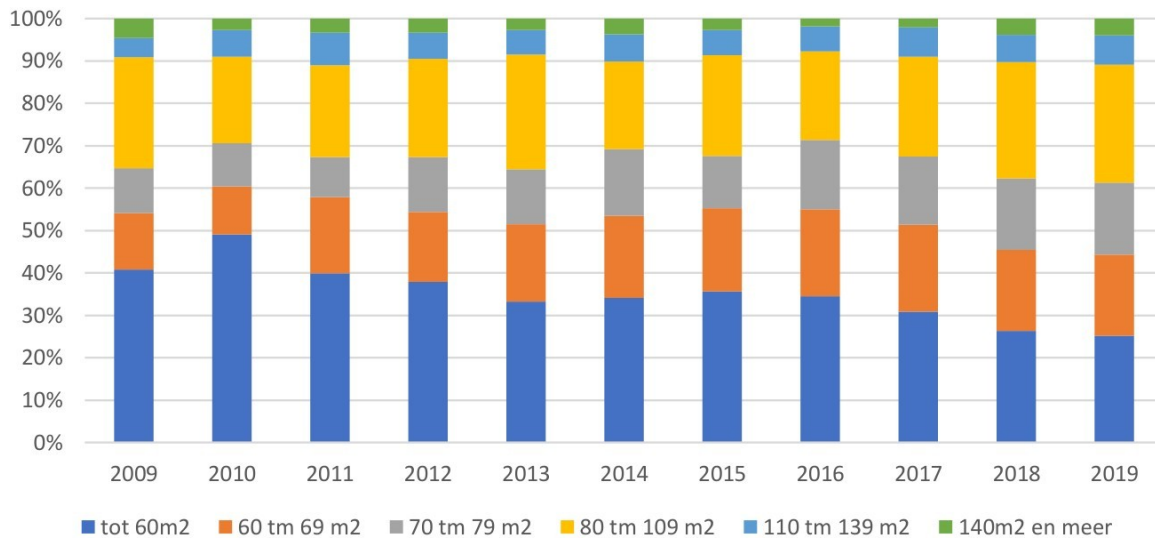
De gemiddelde koopsom van grondgebonden woningen is aanmerkelijk hoger dan die van appartementen. Toch is hier een vergelijkbaar beeld te zien; ook bij grondgebonden woningen is het aandeel duurdere woningen de afgelopen jaren sterk toegenomen. Dit wordt vooral veroorzaakt door een afname van het aandeel gekochte woningen met een koopsom tot €140.000, en een toename van het aandeel woningen met een koopsom tussen de €180.000 en €265.000. Ook het aandeel van de duurste woningen is gestegen sinds de crisis, al ligt dit de laatste drie jaren wel weer stabiel op iets meer dan twintig procent.



Figuur 18. Rotterdam: Koopsom grondgebonden woningen buy-to-let

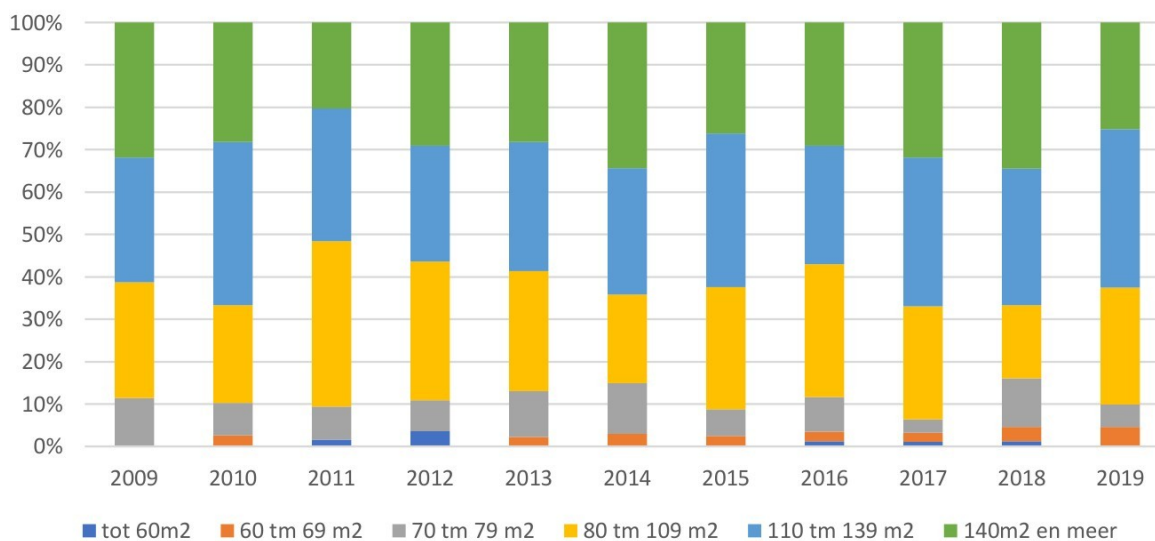
De afname in de lagere prijsklassen voor zowel appartementen als grondgebonden woningen is deels te verklaren door de algehele prijsstijging in de periode 2009-2019: dezelfde type woningen vallen hierdoor in 2019 in een andere categorie dan in 2009.

Kijkend naar de oppervlakte van appartementen die verhuurders kopen van eigenaar-bewoners wordt duidelijk dat de verhoudingen tussen de verschillende groepen vrij stabiel zijn en slechts geleidelijk veranderen. Het aandeel van de kleinste appartementen is de afgelopen tien jaar geleidelijk afgenomen van ongeveer veertig procent naar ongeveer 25 procent. Hiertegenover staat een lichte toename voor het aandeel 60 m<sup>2</sup> tot 70 m<sup>2</sup> (dertien procent naar negentien procent) en het aandeel 70 m<sup>2</sup> tot 80 m<sup>2</sup> (elf procent naar zeventien procent). Daarnaast is er een kleine toename te zien bij het aandeel appartementen groter dan 80 m<sup>2</sup>, maar het blijven toch vooral kleine appartementen die door private verhuurders gekocht worden van eigenaar-bewoners.



Figuur 19. Rotterdam: Oppervlakte appartementen buy-to-let

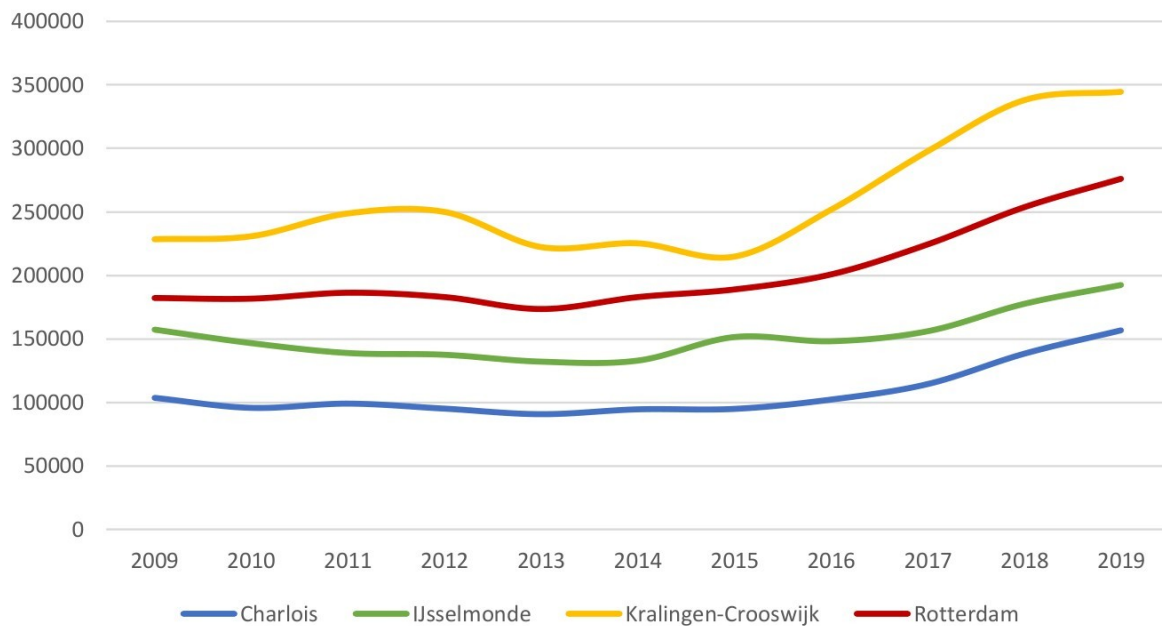
Ook bij grondgebonden woningen is de verdeling vrij stabiel en gaan veranderingen slechts geleidelijk. In 2009 waren ongeveer zestig procent van de grondgebonden woningen groter dan 110 m<sup>2</sup>; vergelijkbaar met de verdeling in 2019. Wel is er een lichte toename te zien van het aandeel kleine woningen, met een oppervlakte van minder dan 70 m<sup>2</sup>. Daartegenover staat een lichte afname van het aandeel woningen met een oppervlakte tussen de 70 m<sup>2</sup> en 80 m<sup>2</sup>.



Figuur 20. Rotterdam: Oppervlakte grondgebonden woningen buy-to-let

### 3.3.3 Prijsontwikkeling wijken met veel buy-to-let

In Rotterdam zijn de meeste woningen gekocht ten behoeve van buy-to-let in de wijken Charlois, IJsselmonde en Kralingen-Crooswijk. Wanneer de gemiddelde koopsom van alle transacties in deze wijken, dus niet alleen ten behoeve van buy-to-let, vergeleken wordt met de gemiddelde koopsom in Rotterdam wordt duidelijk dat Kralingen-Crooswijk duurder is dan gemiddeld, en Charlois en IJsselmonde juist goedkoper. Voor alle drie de wijken geldt dat de afgelopen jaren de gemiddelde koopsom gestegen is, al lijkt de prijsstijging in Kralingen-Crooswijk en Rotterdam sterker dan de stijging in Charlois en IJsselmonde.



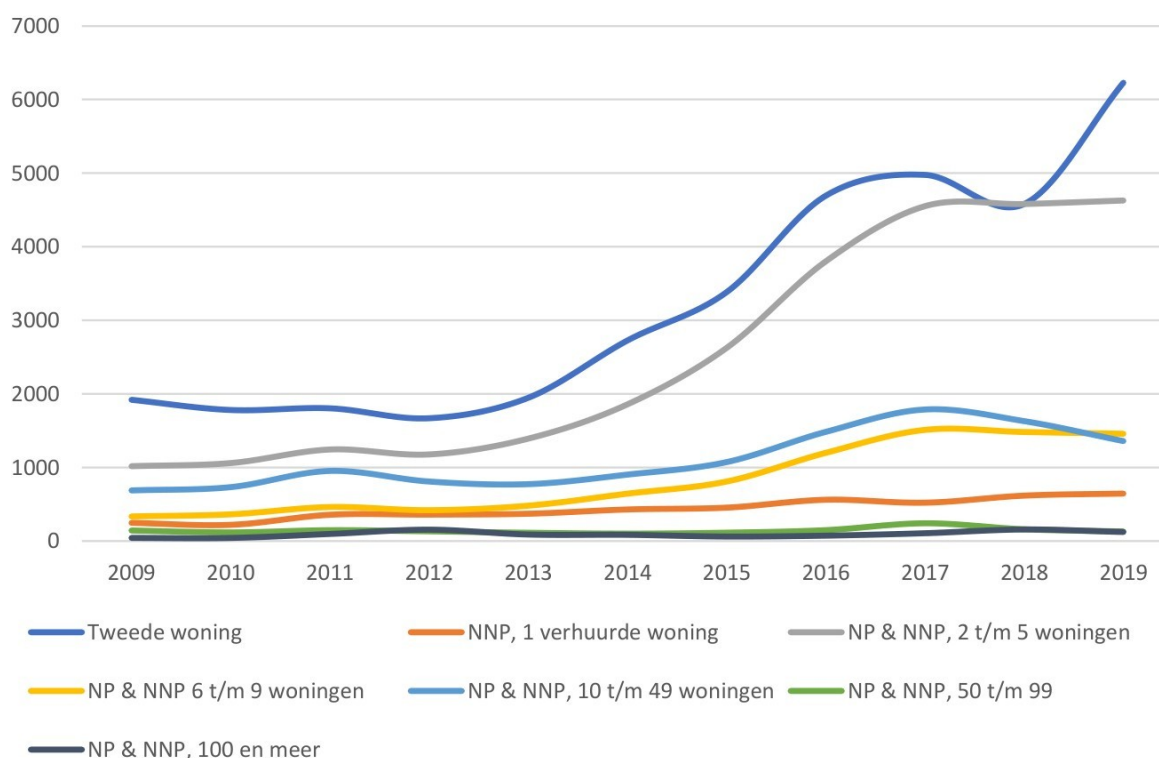
Figuur 21. Rotterdam: Gemiddelde koopsom in wijken met veel buy-to-let en in Rotterdam als geheel (in €)

### 3.4 G44

In de onderzoeksperiode (2009-2019) zijn in de G44 944.295 woningen verkocht, waarvan 595.855 door eigenaar-bewoners. Van deze 595.855 woningen zijn er 50.192 (8,4 procent) gekocht door private verhuurders. In de onderzoeksperiode zijn er 30.685 woningen door eigenaar-bewoners verkocht aan particulieren als tweede woning.

#### 3.4.1 Aantallen aankoop ten behoeve van buy-to-let

Het aantal woningen dat door eigenaar-bewoners verkocht wordt aan private verhuurders is de afgelopen jaren sterk toegenomen. Waren het er in 2009 nog 2.471, is dat aantal in 2019 gegroeid naar 8.343. Ook het aantal gekochte tweede woningen is toegenomen; van 1.920 in 2009 naar 6.230 in 2019.

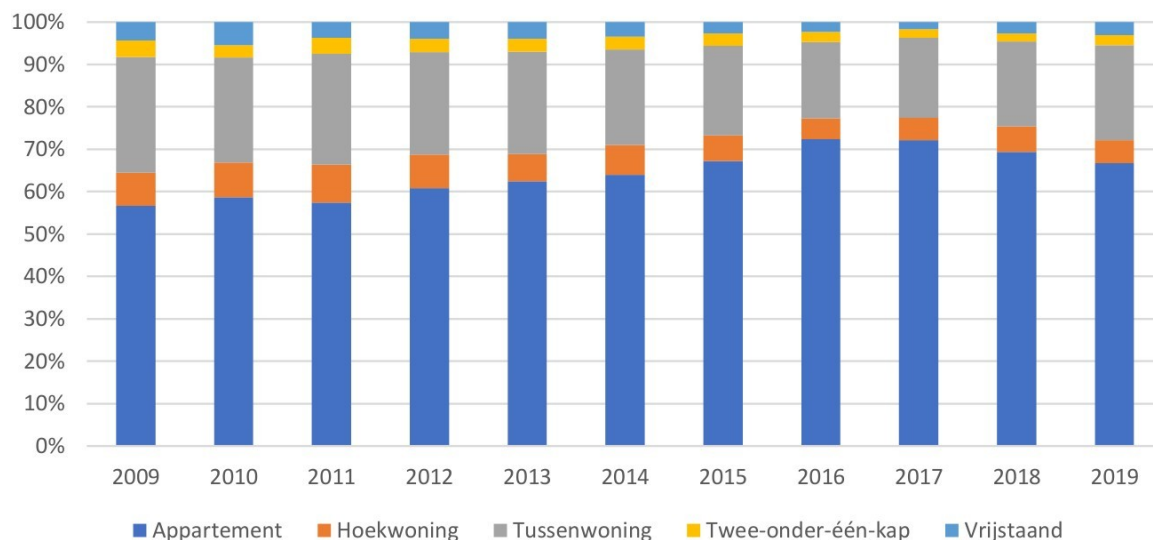


Figuur 22. G44: Aantal woningen gekocht door verhuurders van eigenaar-bewoners

De buy-to-let woningen blijken vooral gekocht te worden door de kleinere private verhuurders: met twee tot zes woningen, met zes tot tien woningen en tien tot vijftig woningen. Hoewel alle drie de groepen een redelijke groei hebben doorgemaakt, is het vooral de groep kleinste private verhuurders die sterk toeneemt. De groep met vijftig tot honderd woningen heeft in de onderzoeksperiode 1.543 woningen gekocht van eigenaar-bewoners; voor de groep met meer dan honderd woningen zijn dit er 1.026. Dit bevestigt het beeld dat ook in Maastricht, Utrecht en tot op zekere hoogte ook in Rotterdam te zien was: private verhuurders met grote portefeuilles kopen slechts in beperkte mate van eigenaar-bewoners.

### 3.4.2 Kenmerken woningen gekocht voor buy-to-let

Appartementen worden met afstand het vaakst gekocht voor buy-to-let; het aandeel appartementen laat de afgelopen jaren ook een lichte groei zien. Daarnaast is het aandeel tussenwoningen ook relatief groot, al neemt dat aandeel de laatste jaren wel af. De verkoop van twee-onder-één-kap woningen en vrijstaande woningen door eigenaar-bewoners aan particulieren verhuurders is minimaal en gedurende de onderzoeksperiode afgenomen.

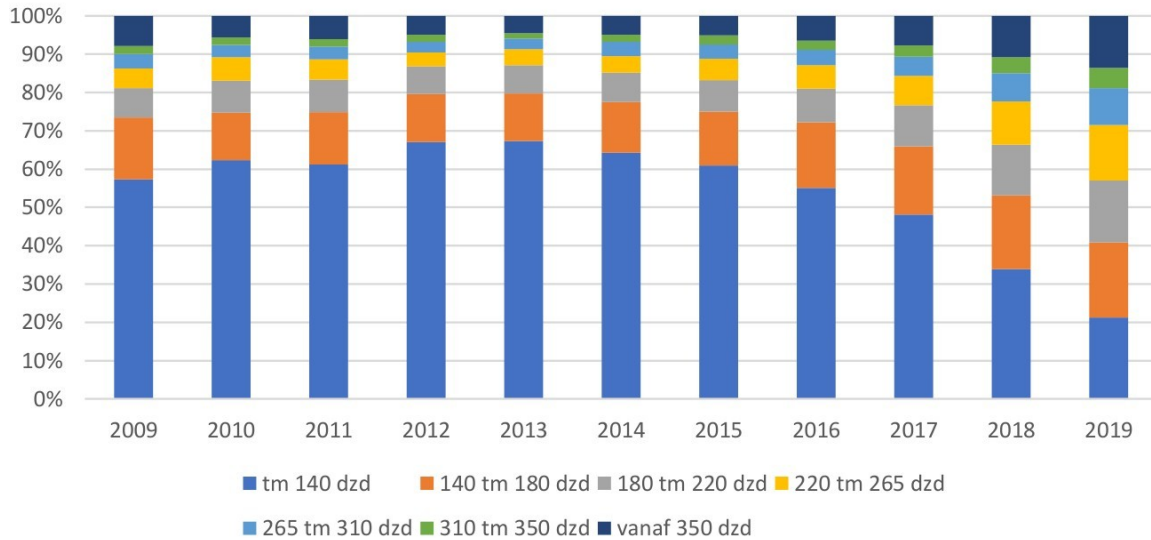


Figuur 23. G44: Woningtype woningen buy-to-let

Appartementen en grondgebonden woningen zijn vaak erg verschillend wat betreft gemiddelde koopsom<sup>4</sup> en woonoppervlakte. Deze twee kenmerken worden dan ook voor deze twee woningtypen afzonderlijk geanalyseerd. In totaal hebben private verhuurders in de onderzoeksperiode 37.690 appartementen gekocht van eigenaar-bewoners, en 18.868 grondgebonden woningen.

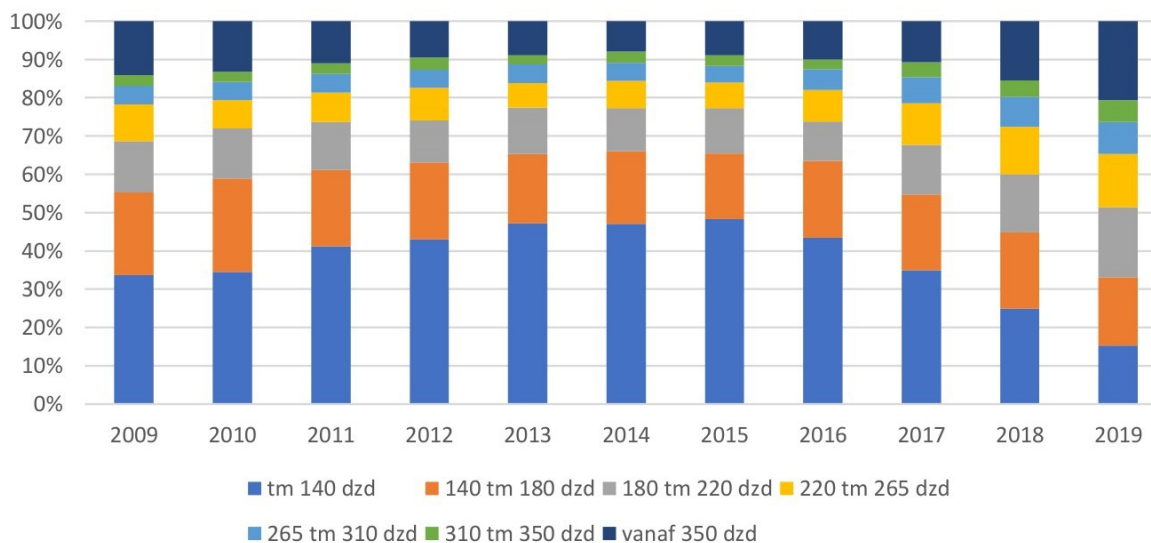
<sup>4</sup> Er wordt gebruik gemaakt van de gemiddelde woningprijs. Dit houdt in dat bij pakket aankopen de totale koopsom gedeeld is door het aantal woningen in het pakket, om zo een benadering te krijgen van de aankoopwaarde van individuele woningen in de pakket aankoop.

Kijkend naar appartementen is er de laatste jaren een duidelijke stijging van de gemiddelde koopsom te zien. Waar tijdens de crisis nog rond de zestig procent van de aankopen in het goedkoopste segment viel, is dat in 2019 gedaald tot ongeveer twintig procent. Over het algemeen is het aandeel van de duurdere segmenten in de laatste jaren toegenomen, wat ten koste is gegaan van het aandeel in het goedkoopste segment.



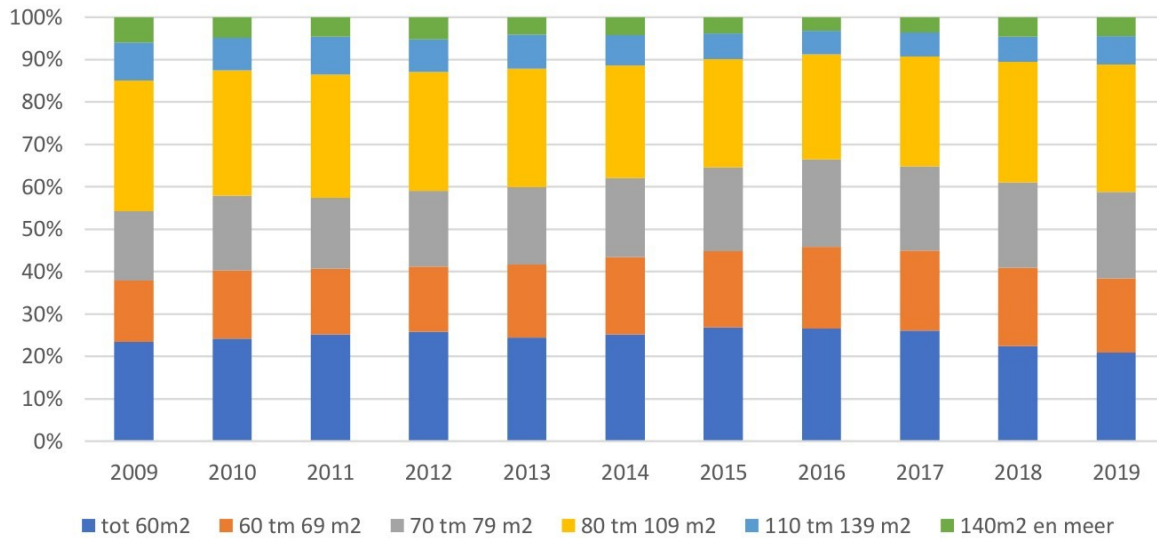
Figuur 24. G44: Koopsom appartementen buy-to-let

De gemiddelde koopsom van grondgebonden woningen is aanmerkelijk hoger dan die van appartementen. Toch is hier een vergelijkbaar beeld te zien; ook bij grondgebonden woningen is het aandeel duurdere woningen de afgelopen jaren sterk toegenomen. Dit wordt voornamelijk veroorzaakt door een afname van het aandeel gekochte woningen met een koopsom tot €140.000, en een toename van het aandeel woningen met een koopsom tussen de €180.000 en €265.000 en boven €350.000.



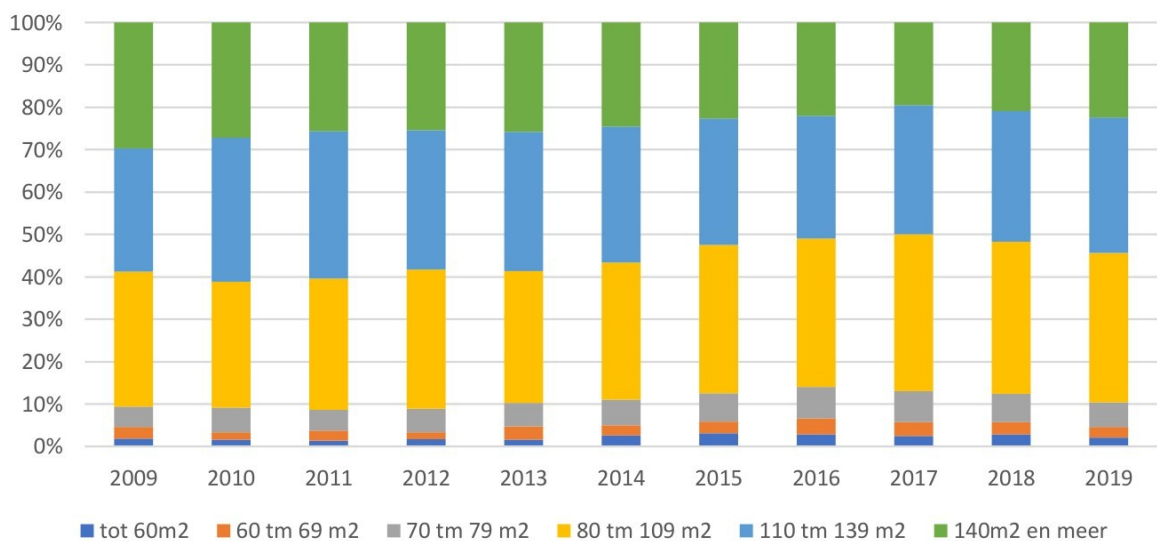
Figuur 25. G44: Koopsom grondgebonden woningen buy-to-let

Kijkend naar de oppervlakte van appartementen die verhuurders kopen van eigenaar-bewoners wordt duidelijk dat de verhoudingen tussen de verschillende groepen vrij stabiel zijn en slechts geleidelijk veranderen. Over de onderzoeksperiode hebben enkel kleine veranderingen plaatsgevonden. Het aandeel appartementen 70 m<sup>2</sup> tot 79 m<sup>2</sup> is geleidelijk toegenomen van ongeveer vijftien procent in 2009 naar ongeveer twintig procent in 2019. Hiertegenover staat een lichte afname in andere categorieën, zoals de appartementen van meer dan 110 m<sup>2</sup>.



Figuur 26. G44: Oppervlakte appartementen buy-to-let

Ook bij grondgebonden woningen is de verdeling vrij stabiel en gaan veranderingen slechts geleidelijk. In 2009 waren ongeveer zestig procent van de grondgebonden woningen groter dan 110 m<sup>2</sup>; in 2019 is dit slechts met enkele procenten gedaald. Verder is het aandeel kleine woningen, met een oppervlakte van minder dan 70 m<sup>2</sup>, stabiel gebleven rond de tien procent. De categorie grondgebonden woningen van meer dan 140 m<sup>2</sup> heeft een grotere verandering doorgemaakt; het aandeel is afgenomen van ongeveer dertig procent in 2009 naar iets meer dan twintig procent in 2019.



Figuur 27. G44: Oppervlakte grondgebonden woningen buy-to-let

### 3.5 Vergelijking

Wanneer er een vergelijking wordt gemaakt tussen Maastricht, Utrecht, Rotterdam en de G44, zijn er enkele opvallende verschillen. In Maastricht, Utrecht en de G44 zijn voornamelijk kleine private verhuurders actief, met twee tot zes woningen in bezit. In Rotterdam zien we zowel kleine private verhuurders als wat grotere private verhuurders; de groep verhuurders met zes tot tien en tien tot vijftig woningen is hier aanzienlijk groter dan in de overige steden.

Verder onderscheidt Rotterdam zich ook van de andere steden wanneer gekeken wordt naar de kenmerken van de gekochte buy-to-let woningen. In Rotterdam zijn dit voornamelijk appartementen, waar in Maastricht en de G44 in vergelijking met Rotterdam relatief meer tussenwoningen, hoekwoningen, twee-onder-één-kap woningen en vrijstaande woningen worden verkocht door eigenaar-bewoners aan private verhuurders. Dit resulteert dan ook in verschillen tussen steden in de verhouding aantal appartementen ten opzichte van grondgebonden woningen. Waar in Rotterdam deze verhouding erg ongelijk is (5.894 appartementen, 793 grondgebonden woningen), laat Maastricht een veel gelijkere beeld zien (469 appartementen, 319 grondgebonden woningen). Wel is in alle steden duidelijk te zien dat appartementen het grootste aandeel van het buy-to-let segment vormen.

Kijkend naar de koopsom van de verkochte woningen is te zien dat in 2019 in Utrecht vrijwel geen appartementen in het goedkoopste segment verkocht zijn. In tegenstelling tot Utrecht vinden in Rotterdam juist een groot deel van de buy-to-let verkopen van appartementen plaats in dit goedkoopste segment. De gemiddelde koopsom ligt in Rotterdam ook lager.

Ten slotte is er ook een verschil te zien in de oppervlaktes van verkochte buy-to-let appartementen. Utrecht kenmerkt zich in 2019 met een groot aandeel kleine appartementen, waar in Maastricht dit aandeel veel kleiner is. Deze twee steden laten ook een groot verschil zien in verkopen in het grootste oppervlakte segment. In Maastricht valt ongeveer vijftien procent in het grootste segment, terwijl in Utrecht slechts enkele procenten van het totaal aantal buy-to-let appartementen in dit segment vallen.

## 4. Ontwikkeling kopers en verkopers

Zoals besproken in het vorige hoofdstuk spreken we van buy-to-let wanneer een woning van een koopwoning verandert in een huurwoning. Dit gebeurt wanneer een private verhuurder een woning koopt van een eigenaar-bewoner. Private verhuurders kopen echter niet alleen woningen van eigenaar-bewoners. Wij onderscheiden op de koopwoningmarkt vier transactiestromen:

1. Van koop naar huur: koopwoningen worden gekocht voor de verhuur, oftewel buy-to-let.
2. Van huur naar huur: transactie tussen verhuurders.
3. Van huur naar koop: uitponden door verhuurder.
4. Van koop naar koop: transactie tussen eigenaar-bewoners.

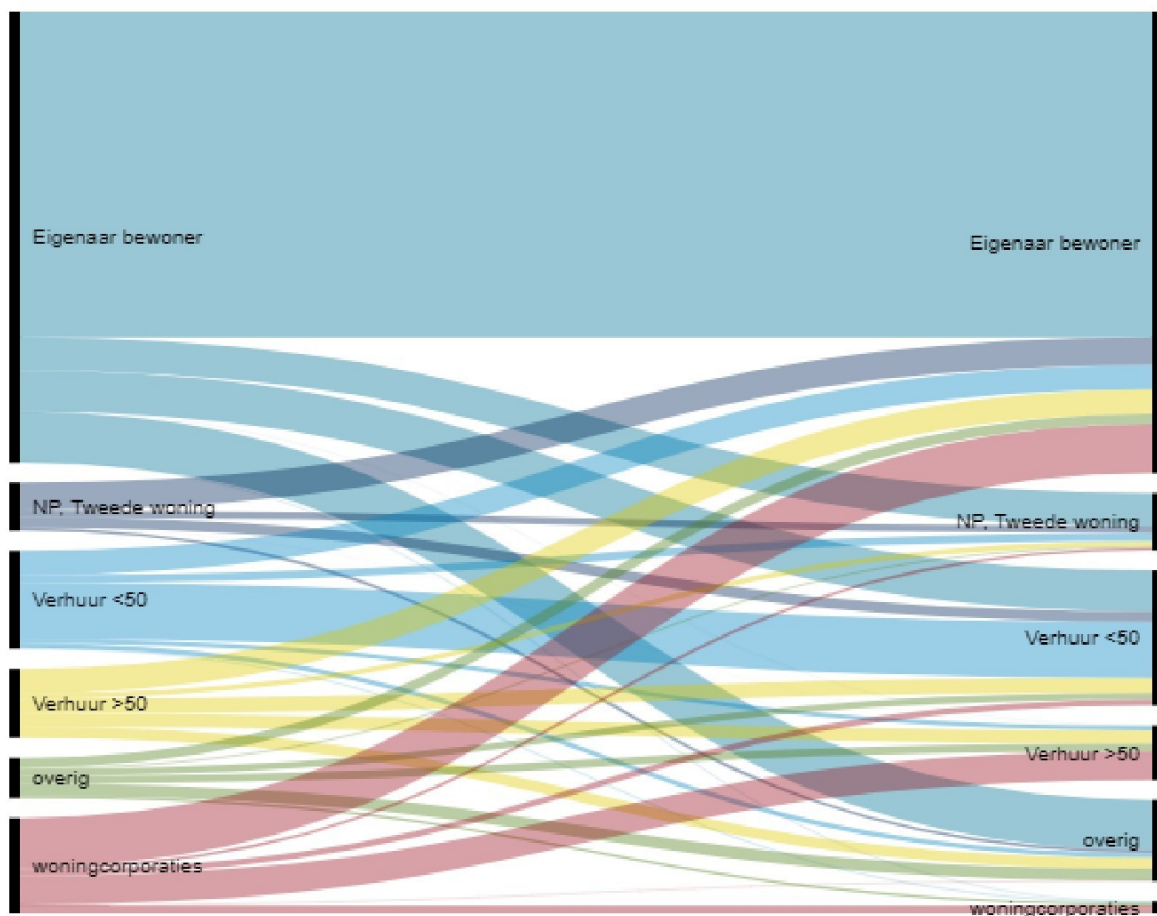
De eerste stroom is uitgebreid besproken in hoofdstuk 3. In dit hoofdstuk gaan we verder in op de andere drie transactiestromen en specifiek op deel B van de onderzoeksvragen:

1. Hoe is de ontwikkeling van het type kopers die als private verhuurder zijn aan te merken?
2. Hoe verhouden de ontwikkelingen zich tot de andere typen kopers?
3. Is het aandeel koopstarters in wijken met veel buy-to-let lager dan in andere wijken?
4. Hoe is de ontwikkeling van het type verkopers, zijn er verschuivingen tussen groepen zoals eigenaar-bewoners, kleine en grote private verhuurders, woningcorporaties?

## 4.1 Maastricht

### 4.1.1 Ontwikkeling kopers

Zoals aangegeven worden naast de koop naar huur stroom (ook wel buy-to-let) drie andere stromen onderscheiden: huur naar huur, huur naar koop en koop naar koop. Figuur 28 geeft de stromen tussen verschillende typen verkopers en kopers weer in de gehele onderzoeksperiode. Van alle woningen verkocht door eigenaar-bewoners in Maastricht tussen 2009 en 2019 ging het grootste deel naar andere eigenaar-bewoners. Met andere woorden: voor een groot deel van de woningen veranderde het type eigenaar door transactie niet. Echter, eigenaar-bewoners verkochten ook een aanzienlijk deel aan kleine private verhuurders. Dit aandeel buy-to-let door kleine private verhuurders is groter in de tweede helft van de onderzoeksperiode (2014-2019) dan in de eerste helft. Voor en tijdens de crisis lag dit aandeel op zeven procent en na de crisis op tien procent. In het afgelopen decennium verkochten kleine private verhuurders minder woningen dan dat zij kochten.



Figuur 28. Stromen woningtransacties Maastricht met links verkopers en rechts kopers

In de crisisperiode 2009-2013 zijn er in Maastricht 5.775 woningen verkocht. In de periode 2014-2019 lag dat aantal met 11.113 een stuk hoger. Tabel 2 laat de aantallen per type koper voor beide tijdsperiodes zien, en het aandeel binnen het totaal van die periode. Hoewel de aantallen voor bijna alle groepen toenemen, blijkt dat vooral de aandelen van de kleinste en grootste verhuurders toenemen. De aandelen van starters en doorstromers namen juist af.

Tabel 2 - Aantallen en aandelen kopers

Type koper	2009-2013	Aandeel 2009-2013	2014-2019	Aandeel 2014-2019
Eigenaar-bewoner/doorstromer	1636	28%	3003	27%
Eigenaar-bewoner/koopstarter	1642	28%	2565	23%
Tweede woning	330	6%	766	7%
NNP, 1 verhuurde woning	48	1%	118	1%
NP & NNP, 2 t/m 5 woningen	276	5%	810	7%
NP & NNP, 6 t/m 9 woningen	174	3%	350	3%
NP & NNP, 10 t/m 49 woningen	286	5%	527	5%
NP & NNP, 50 t/m 99	6	0%	48	0%
NP & NNP, 100 en meer	176	3%	810	7%
woningcorporaties	112	2%	108	1%
overig	448	8%	1110	10%
onbekend	641	11%	898	8%
	<b>5775</b>	<b>100%</b>	<b>11113</b>	<b>100%</b>

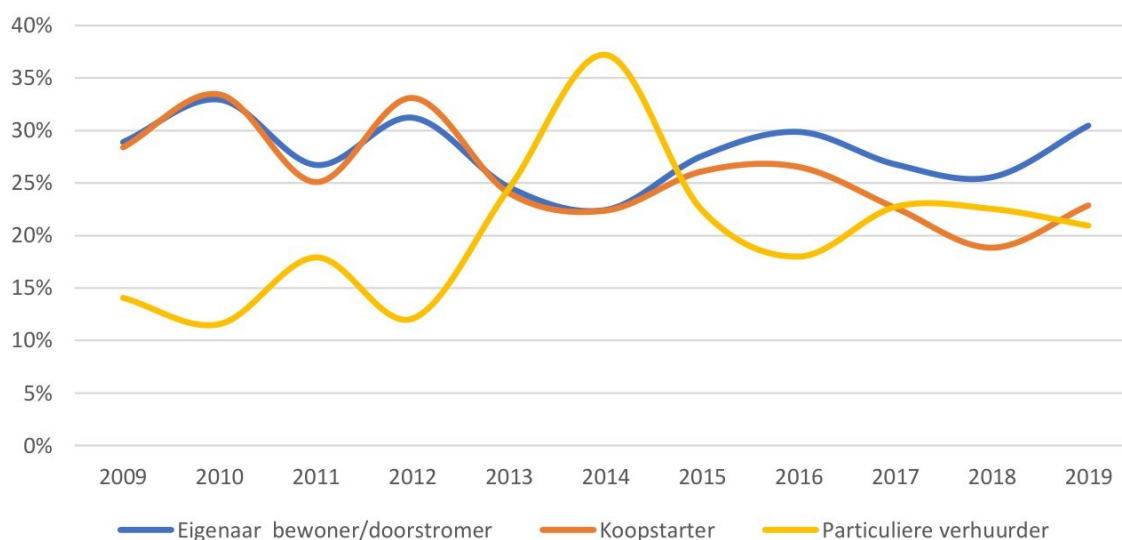
Tabel 3 laat per tijdsperiode zien welk deel van de verkopen naar welke groep kopers gaat. Door de perioden met elkaar te vergelijken is te zien hoe deze verhoudingen veranderen. Zo kochten grote verhuurders de afgelopen vijf jaar veel woningen van woningcorporaties, die in de periode daarvoor juist veel aan eigenaar-bewoners verkochten. Kleine verhuurders kopen de laatste jaren juist vaker van tweede woning bezitters, die in de periode daarvoor aan eigenaar-bewoners verkochten. Eigenaar-bewoners zijn daarentegen meer gaan kopen van grote verhuurders, ten koste van de grote verhuurders.

Tabel 3. Aankopen per verkoper naar percentage verkocht aan type koper

Verkoper	Koper	Eigenaar-bewoner	Tweede woning	Verhuur <50	Verhuur >50	Woco's	Overig
Eigenaar - bewoner	2009-2013	77%	6%	7%	0%	0%	10%
	2014-2019	70%	8%	10%	0%	0%	12%
Tweede woning	2009-2013	66%	15%	15%	0%	0%	4%
	2014-2019	53%	14%	25%	0%	0%	7%
Verhuur <50	2009-2013	27%	9%	57%	2%	3%	4%
	2014-2019	24%	8%	57%	6%	0%	5%
Verhuur >50	2009-2013	30%	4%	22%	24%	0%	19%
	2014-2019	39%	9%	21%	16%	0%	14%
Woco's	2009-2013	74%	2%	4%	10%	9%	1%
	2014-2019	42%	3%	7%	40%	8%	0%
Overig	2009-2013	36%	4%	29%	1%	21%	8%
	2014-2019	20%	3%	12%	27%	0%	38%

#### 4.1.2 Ontwikkeling starters in wijken met veel buy-to-let

Als we kijken naar de ontwikkelingen van de aandelen aankopen van starters, doorstromers en private verhuurders binnen het totaal aantal transacties per jaar dan blijkt dat de aandelen elkaar spiegelen; een stijging van het aandeel starters/doorstromers betekent een daling van het aandeel private verhuurders (figuur 29). Overige eigenaren lijken dus weinig invloed te hebben op deze drie groepen. Tot 2015 zijn de aandelen van starters en doorstromers vrij gelijk, maar sinds 2015 daalt het aandeel starters harder dan het aandeel doorstromers. Over de gehele onderzoeksperiode neemt het aandeel aankopen door starters en doorstromers af, terwijl het aandeel van private verhuurders toeneemt.



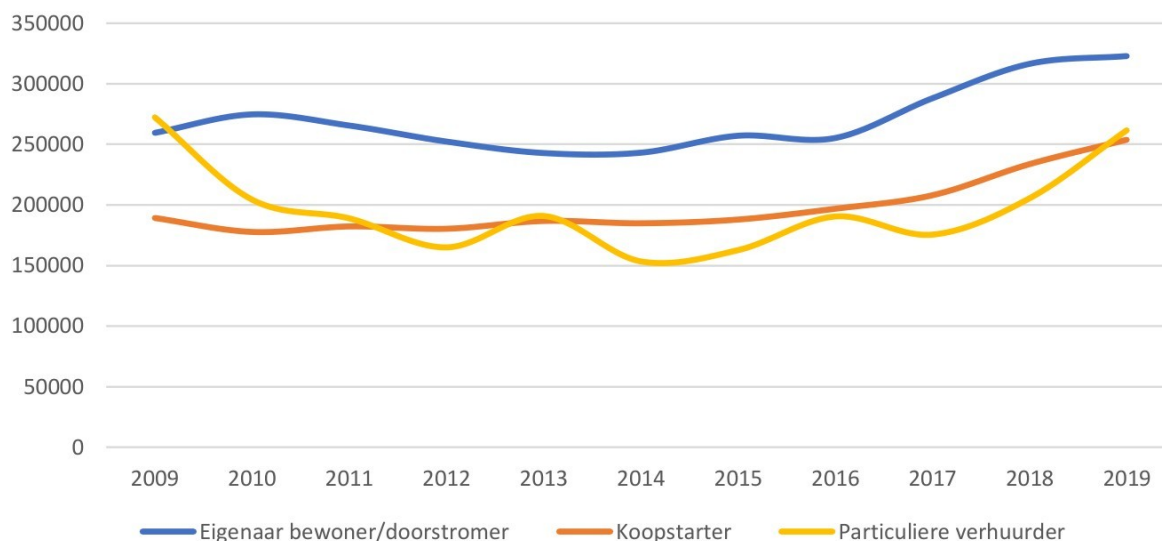
Figuur 29. Maastricht: Aandeel starters, doorstromers en private verhuurders binnen alle transacties

Zoals in Tabel 4 te zien is varieert het aantal en aandeel koopstarters per wijk. Hoewel het aantal starters in alle wijken de laatste jaren toegenomen is, is hun aandeel voor alle wijken (met uitzondering van Oost) afgenomen. Starters kopen absoluut de meeste woningen in West, Oost, Zuidoost en het Centrum. Dit zijn de wijken waar ook private verhuurders vooral actief zijn. Relatief gezien kopen starters veel in wijken waar weinig private verhuur te vinden is, zoals Noordwest en Noordoost. Toch zijn ook qua aandeel starters de wijken West, Oost en Zuidoost belangrijk. Starters lijken private verhuurders dus zeker tegen te komen. De grootste afname van het aandeel starters is te vinden in de wijken Noordoost en Zuidoost, waarvan de laatste ook bij private verhuurders populair is.

Tabel 4. Aantal transacties in Maastricht, met aandeel starters en aandeel private verhuur.

	Transacties	2009-2013		2014-2019		
		Aandeel starters	Aandeel private verhuur	Aandeel starters	Aandeel private verhuur	
Centrum	1217	12%	32%	2424	11%	32%
Zuidwest	459	24%	12%	1312	16%	27%
West	1491	37%	15%	2808	30%	22%
Noordwest	55	44%	7%	134	34%	13%
Oost	1525	28%	14%	2242	29%	22%
Noordoost	99	44%	8%	250	33%	14%
Zuidoost	929	38%	8%	1827	26%	19%
<b>Maastricht</b>	<b>5775</b>	<b>28%</b>	<b>17%</b>	<b>10997</b>	<b>23%</b>	<b>24%</b>

Onderstaand figuur laat de gemiddelde koopsom voor doorstromers, koopstarters en private verhuurders zien. Koopstarters en doorstromers kopen qua woningprijzen duidelijk in verschillende segmenten. Tussen koopstarters en private verhuurders zijn de verschillen minder groot; hoewel de gemiddelde koopsom die private verhuurders betalen varieert, ligt deze over het algemeen net onder de prijs die koopstarters betalen. In 2019 liggen de gemiddelde prijzen die beide groepen betalen weer erg dicht bij elkaar. Het is echter niet te zeggen of dit zich door gaat zetten.



Figuur 30. Maastricht: Gemiddelde koopsom (in euro's) voor starters, doorstromers en private verhuurders

#### 4.1.3 Ontwikkeling verkopers

In Tabel 5 zijn de aantallen en aandelen van de verschillende typen verkopers te zien per tijdsperiode. Het aantal transacties is toegenomen ten opzichte van de eerste vijf jaar. De aandelen van elke groep binnen het totaal aantal transacties in een tijdsperiode is echter grotendeels gelijk gebleven. Er is een lichte daling te zien bij private verhuurders met zes tot tien woningen, en een lichte stijging bij woningcorporaties en private verhuurders met tien tot vijftig woningen.

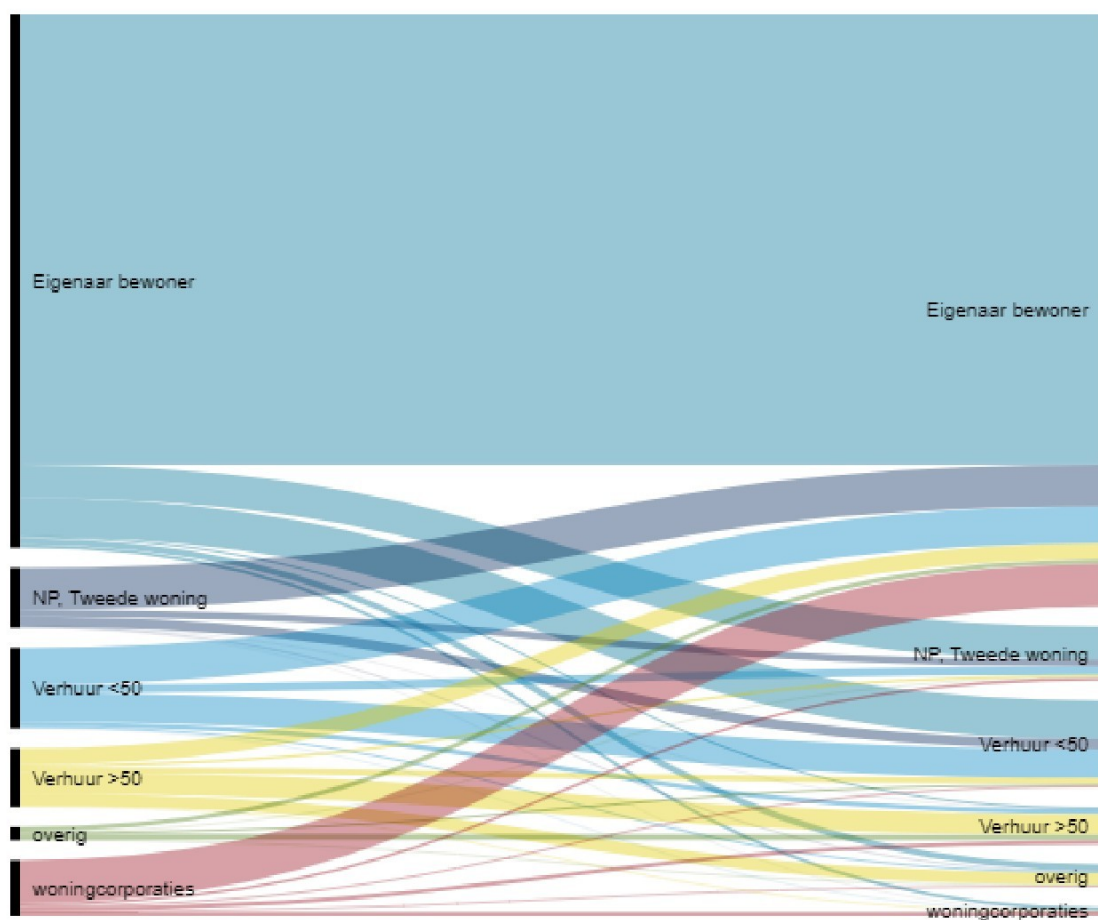
Tabel 5. Aantallen en aandelen verkopers

Type verkoper	2009-2013	Aandeel 2009-2013	2014-2019	Aandeel 2014-2019
Eigenaar-bewoner	2969	51%	5675	51%
Tweede woning	322	6%	601	5%
NNP, 1 verhuurde woning	39	1%	78	1%
NP & NNP, 2 t/m 5 woningen	264	5%	528	5%
NP & NNP, 6 t/m 9 woningen	158	3%	252	2%
NP & NNP, 10 t/m 49 woningen	131	2%	425	4%
NP & NNP, 50 t/m 99	31	1%	117	1%
NP & NNP, 100 en meer	430	7%	745	7%
woningcorporaties	566	10%	1251	11%
overig	224	4%	543	5%
onbekend	641	11%	898	8%
<b>Eindtotaal</b>	<b>5775</b>	<b>100%</b>	<b>11113</b>	<b>100%</b>

## 4.2 Utrecht

### 4.2.1 Ontwikkeling kopers

Zoals aangegeven worden naast de koop naar huur stroom (ook wel buy-to-let) drie andere stromen onderscheiden: huur naar huur, huur naar koop en koop naar koop. Figuur 31 geeft de stromen tussen verschillende kopers weer in de gehele onderzoeksperiode. Van alle woningen verkocht door eigenaar-bewoners in Utrecht tussen 2009 en 2019 ging het grootste deel naar andere eigenaar-bewoners. Echter, ook een aanzienlijk deel werd gekocht door kleine private verhuurders. Dit aandeel buy-to-let door kleine private verhuurders is groter in het tweede deel van de onderzoeksperiode (2014-2019) dan in het eerste deel (de crisisperiode 2009-2013). Voor en tijdens de crisis lag dit aandeel op vijf procent en na de crisis op acht procent.



Figuur 31. Stromen woningtransacties Utrecht met links verkopers en rechts kopers

In de crisisperiode 2009-2013 zijn er in Utrecht 17.217 woningen gekocht. Vanaf het herstel van de woningmarkt na 2014 tot en met 2019 lag dat aantal met 34.838 een stuk hoger. Tabel 6 laat de aantallen van elk type koper voor de tijdsperiodes zien, en het aandeel binnen het totaal van die periode. Hoewel de aantallen voor alle groepen toenemen, blijkt dat het de aandelen van doorstromers, tweede woningen en de kleinste en grootste verhuurders zijn die toenemen. Het aandeel starters neemt juist af.

Tabel 6. Aantallen en aandelen kopers

Type koper	2009-2013	Aandeel 2009-2013	2014-2019	Aandeel 2014-2019
Eigenaar-bewoner/doorstromer	5402	31%	11044	32%
Eigenaar-bewoner/koopstarter	7929	46%	12716	37%
Tweede woning	938	5%	2450	7%
NNP, 1 verhuurde woning	139	1%	232	1%
NP & NNP, 2 t/m 5 woningen	622	4%	2027	6%
NP & NNP, 6 t/m 9 woningen	240	1%	705	2%
NP & NNP, 10 t/m 49 woningen	502	3%	963	3%
NP & NNP, 50 t/m 99	219	1%	419	1%
NP & NNP, 100 en meer	395	2%	1293	4%
woningcorporaties	152	1%	372	1%
overig	306	2%	1111	3%
onbekend	373	2%	1506	4%
<b>Eindtotaal</b>	<b>17217</b>	<b>100%</b>	<b>34838</b>	<b>100%</b>

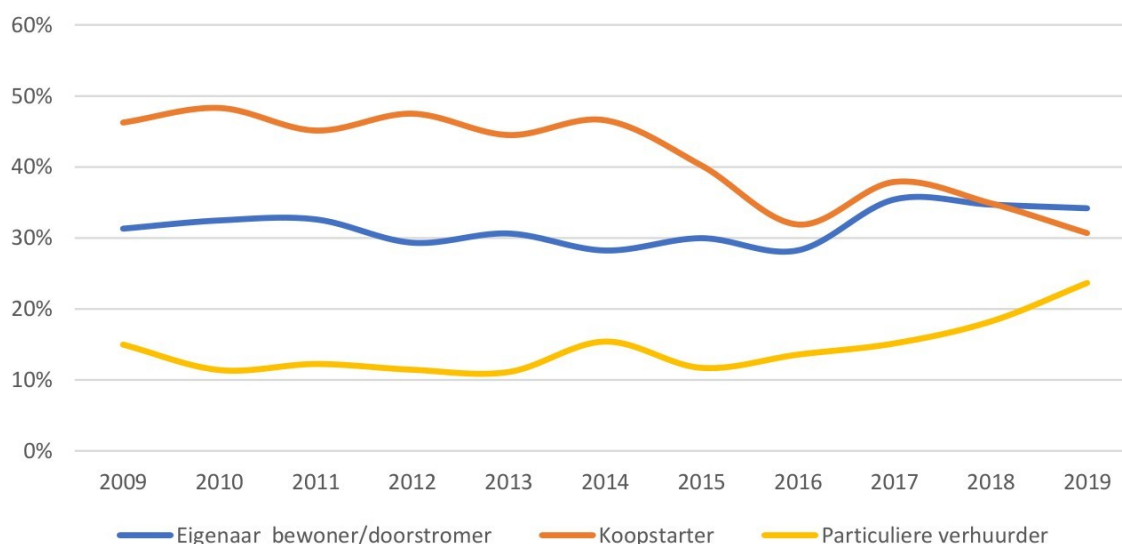
Tabel 7 geeft voor beide periodes de verdeling naar type koper per verkoper. Door de periodes met elkaar te vergelijken is te zien hoe deze verhoudingen veranderen. Zo zijn eigenaar-bewoners minder gaan kopen van alle groepen verkopers, afgezien van de woningcorporaties. De grootste afname, van 52 procent naar 16 procent, is te zien bij eigenaar-bewoners die kopen van grote verhuurders. Het deel dat eigenaar-bewoners minder kopen, wordt juist meer gekocht door andere grote verhuurders, waar een stijging van 15 procent naar 46 procent te zien is. Ook kopen kleine verhuurders de laatste jaren meer van andere kleine verhuurders, ten koste van eigenaar-bewoners.

Tabel 7. Aankopen per verkoper naar percentage verkocht aan type koper

Verkoper	Koper	Eigenaar-bewoner	Tweede woning	Verhuur <50	Verhuur >50	Woco's	Overig
Eigenaar-bewoner	2009-2013	88%	5%	5%	1%	1%	1%
	2014-2019	83%	7%	8%	0%	1%	1%
Tweede woning	2009-2013	76%	11%	11%	0%	0%	1%
	2014-2019	67%	12%	19%	1%	0%	1%
Verhuur <50	2009-2013	56%	9%	29%	4%	1%	1%
	2014-2019	39%	11%	41%	7%	0%	3%
Verhuur >50	2009-2013	52%	6%	17%	15%	4%	7%
	2014-2019	16%	4%	6%	46%	1%	27%
Woco's	2009-2013	75%	4%	1%	14%	0%	5%
	2014-2019	78%	5%	3%	3%	9%	0%
J	2009-2013	43%	3%	16%	35%	0%	3%
	2014-2019	27%	5%	15%	46%	0%	7%

#### 4.2.2 Ontwikkeling starters in wijken met veel buy-to-let

Onderstaand figuur laat het aandeel aankopen van starters, doorstromers en private verhuurders binnen het totaal aantal transacties per jaar zien. Aan het begin van de onderzoeksperiode, tijdens de financiële crisis, bleven de verschillende aandelen redelijk stabiel. Sinds het einde van de crisis is echter een duidelijke afname te zien van het aandeel koopstarters; van 46 procent in 2013 naar 31 procent in 2019. Het aandeel doorstromers is de laatste jaren juist licht gegroeid. Het aandeel private verhuurders is sinds de crisis toegenomen; van elf procent in 2013 naar 24 procent in 2019.



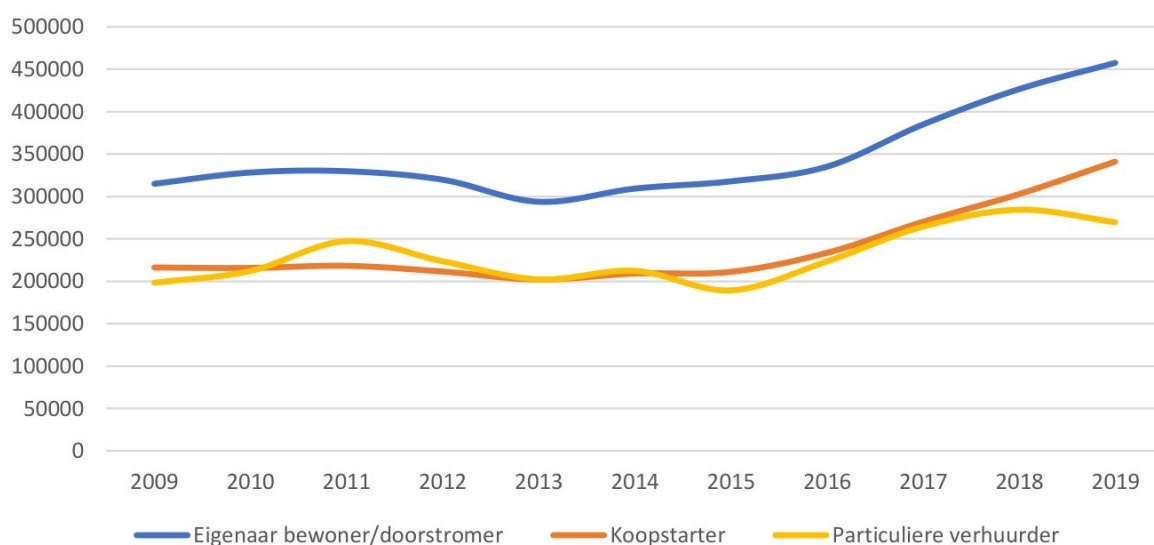
Figuur 32. Utrecht: Aandeel starters, doorstromers en private verhuurders binnen alle transacties

Zoals in onderstaande tabel te zien is, varieert het aantal en aandeel starters per wijk. Hoewel het aantal starters in alle wijken de laatste jaren toeneemt, is hun aandeel voor alle wijken afgenomen. Er wordt door starters in absolute aantallen het meest gekocht in Noordwest, Zuidwest, West en Noordoost. Het aandeel aankopen door starters is in beide perioden het hoogst in Zuid, West en Noordwest. Private verhuurders kopen juist veel in de Binnenstad, Oost en Zuidwest, waarvan in de laatste het aandeel starters ook het meest afgenomen is.

Tabel 8. Aantal transacties in Utrecht, met aandeel starters en aandeel private verhuur.

	2009-2013			2014-2019		
	Transacties	Aandeel starters	Aandeel private verhuur	Transacties	Aandeel starters	Aandeel private verhuur
West	1869	52%	10%	3120	47%	14%
Noordwest	2393	59%	12%	5977	46%	14%
Overvecht	1028	49%	22%	2277	34%	14%
Noordoost	2494	40%	11%	4340	32%	16%
Oost	1800	36%	15%	2955	31%	16%
Binnenstad	1315	27%	33%	2131	21%	30%
Zuid	1442	60%	6%	2546	49%	11%
Zuidwest	1885	55%	12%	4496	33%	31%
Leidsche Rijn	1175	45%	3%	2930	38%	14%
Vleuten-De Meern	1816	33%	5%	4055	28%	4%
<b>Utrecht</b>	<b>17217</b>	<b>46%</b>	<b>12%</b>	<b>34827</b>	<b>37%</b>	<b>16%</b>

Onderstaand figuur laat de gemiddelde koopsom voor doorstromers, koopstarters en private verhuurders zien. Koopstarters en doorstromers kopen qua woningprijzen duidelijk in verschillende segmenten. Tussen koopstarters en private verhuurders zijn de verschillen minder groot; deze liggen een groot deel van de onderzoeksperiode bijna gelijk. Koopstarters en private verhuurders wisselen elkaar af met betrekking tot de hoogste gemiddelde koopsom. In 2019 beginnen de prijzen uit elkaar te lopen en kopen koopstarters voor het eerst aanmerkelijk duurdere woningen dan private verhuurders. Het is echter nog onduidelijk of dit zich de komende jaren door zal zetten.



Figuur 33. Utrecht: Gemiddelde koopsom (in euro's) voor starters, doorstromers en private verhuurders

#### 4.2.3 Ontwikkeling verkopers

In onderstaande tabel zijn de aantallen en aandelen van de verschillende typen verkopers te zien. Het aantal transacties is toegenomen ten opzichte van de eerste vijf jaar. De aandelen van elke groep binnen het totaal aantal transacties in een tijdperiode is grotendeels gelijk gebleven. Er is een lichte daling te zien bij woningcorporaties en private verhuurders met tien tot vijftig en vijftig tot honderd woningen, en een lichte stijging bij eigenaar-bewoners en private verhuurders met meer dan honderd woningen.

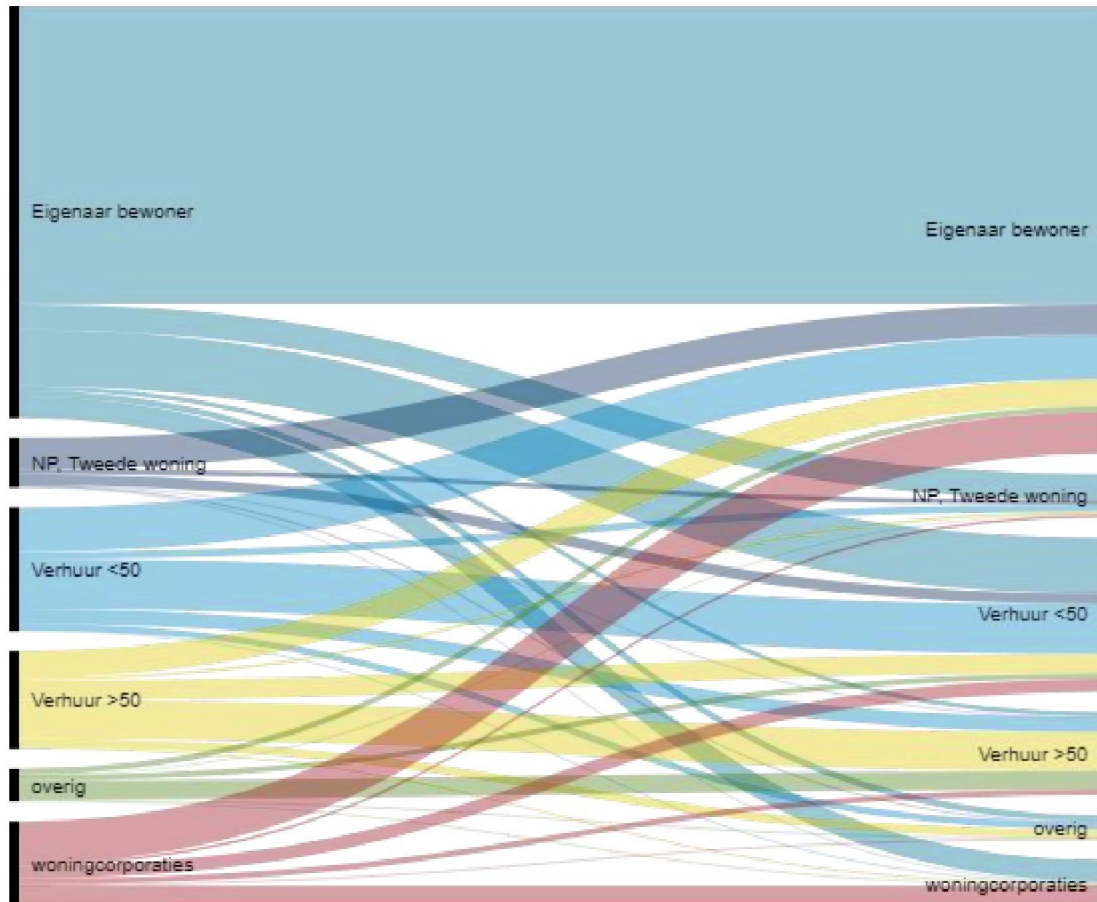
Tabel 9. Aantallen en aandelen verkopers

Type verkoper	2009-2013	Aandeel 2009-2013	2014-2019	Aandeel 2014-2019
Eigenaar-bewoner	10879	63%	22549	65%
Tweede woning	1225	7%	2527	7%
NNP, 1 verhuurde woning	113	1%	210	1%
NP & NNP, 2 t/m 5 woningen	767	4%	1399	4%
NP & NNP, 6 t/m 9 woningen	353	2%	485	1%
NP & NNP, 10 t/m 49 woningen	812	5%	905	3%
NP & NNP, 50 t/m 99	261	2%	476	1%
NP & NNP, 100 en meer	891	5%	2040	6%
woningcorporaties	1225	7%	2225	6%
overig	318	2%	516	1%
onbekend	373	2%	1506	4%
<b>Eindtotaal</b>	<b>17217</b>	<b>100%</b>	<b>34838</b>	<b>100%</b>

## 4.3 Rotterdam

### 4.3.1 Ontwikkeling kopers

Zoals aangegeven worden naast de koop naar huur stroom (ook wel buy-to-let) drie andere stromen onderscheiden: huur naar huur, huur naar koop en koop naar koop. Figuur 34 geeft de stromen tussen verschillende kopers weer in de gehele onderzoeksperiode. Van alle woningen verkocht door eigenaar-bewoners in Rotterdam tussen 2009 en 2019 ging het grootste deel naar andere eigenaar-bewoners. Echter, ook een zeer aanzienlijk deel werd gekocht door kleine private verhuurders. Dit aandeel buy-to-let door kleine private verhuurders is groter in de periode 2014-2019. Voor en tijdens de crisis lag dit aandeel op tien procent en na de crisis op vijftien procent.



Figuur 34. Stromen woningtransacties Rotterdam met links verkopers en rechts kopers

In de crisisperiode 2009-2013 zijn er in Rotterdam 28.940 woningen gekocht. In de herstelperiode 2014-2019 lag dat aantal met 65.733 een stuk hoger. Onderstaande tabel laat de aantallen van elk type koper voor de tijdsperiodes zien, en het aandeel binnen het totaal van die periode. Hoewel de aantallen voor alle groepen toenemen, blijkt dat het de aandelen van doorstromers, tweede woningen en de kleinste en grootste verhuurders zijn die toenemen. Het aandeel starters neemt met tien procentpunt juist flink af.

Tabel 10. Aantallen en aandelen kopers

Type koper	2009-2013	Aandeel 2009-2013	2014-2019	Aandeel 2014-2019
Eigenaar-bewoner/doorstromer	6992	24%	16139	25%
Eigenaar-bewoner/koopstarter	10200	35%	16331	25%
Tweede woning	1196	4%	3631	6%
NNP, 1 verhuurde woning	302	1%	1606	2%
NP & NNP, 2 t/m 5 woningen	1357	5%	4355	7%
NP & NNP, 6 t/m 9 woningen	586	2%	2095	3%
NP & NNP, 10 t/m 49 woningen	2224	8%	4608	7%
NP & NNP, 50 t/m 99	1071	4%	1411	2%
NP & NNP, 100 en meer	1881	6%	4853	7%
woningcorporaties	1621	6%	3628	6%
overig	305	1%	2425	4%
onbekend	1205	4%	4651	7%
<b>Eindtotaal</b>	<b>28940</b>	<b>100%</b>	<b>65733</b>	<b>100%</b>

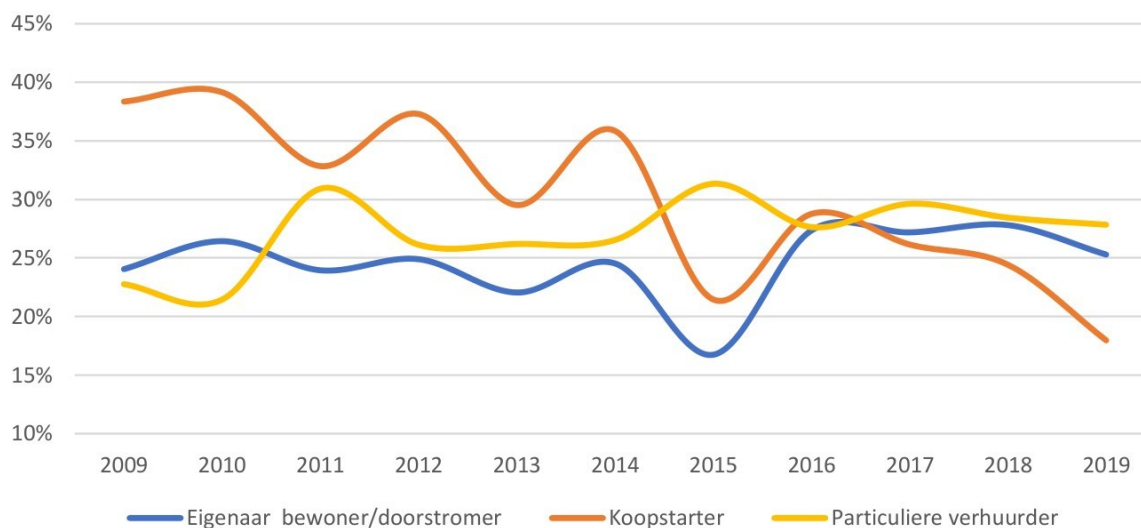
Tabel 11 geeft voor beide perioden de verdeling naar type koper per verkoper. Door de perioden met elkaar te vergelijken is te zien hoe deze verhoudingen veranderen. Zo zijn eigenaar-bewoners minder gaan kopen van alle groepen verkopers. Dit aandeel is vooral overgenomen door de kleine verhuurders, die van bijna alle typen verkopers meer zijn gaan kopen. Ook hebben woningcorporaties de afgelopen jaren meer woningen gekocht van andere woningcorporaties.

Tabel 11. Aankopen per verkoper naar percentage verkocht aan type koper

Verkoper	Koper	Eigenaar-bewoner	Tweede woning	Verhuur <50	Verhuur >50	Woco's	Overig
Eigenaar-bewoner	2009-2013	76%	4%	10%	1%	7%	1%
	2014-2019	71%	7%	15%	1%	4%	2%
Tweede woning	2009-2013	71%	9%	16%	2%	2%	1%
	2014-2019	59%	11%	25%	1%	1%	3%
Verhuur <50	2009-2013	44%	5%	36%	11%	1%	2%
	2014-2019	32%	6%	42%	13%	0%	7%
Verhuur >50	2009-2013	33%	2%	19%	40%	5%	1%
	2014-2019	24%	3%	21%	39%	0%	13%
Woco's	2009-2013	68%	3%	8%	9%	12%	0%
	2014-2019	43%	3%	17%	6%	29%	1%
J	2009-2013	32%	3%	18%	44%	3%	1%
	2014-2019	11%	2%	16%	64%	3%	4%

#### 4.3.2 Ontwikkeling starters in wijken met veel buy-to-let

Onderstaand figuur laat het aandeel aankopen door starters, doorstromers en private verhuurders binnen het totaal aantal transacties per jaar zien. Het aandeel van koopstarters is over de gehele onderzoeksperiode flink afgenomen: van bijna veertig procent in 2009 naar minder dan twintig procent in 2019. Voor doorstromers geldt dat het niveau in 2019, ondanks verschillende schommelingen in de loop der jaren, op het niveau van 2009 ligt. Ook het aandeel aankopen door private verhuurders heeft wat schommelingen meegemaakt, maar ligt de laatste jaren vrij stabiel iets onder de dertig procent, ongeveer vijf procent hoger dan in 2009.



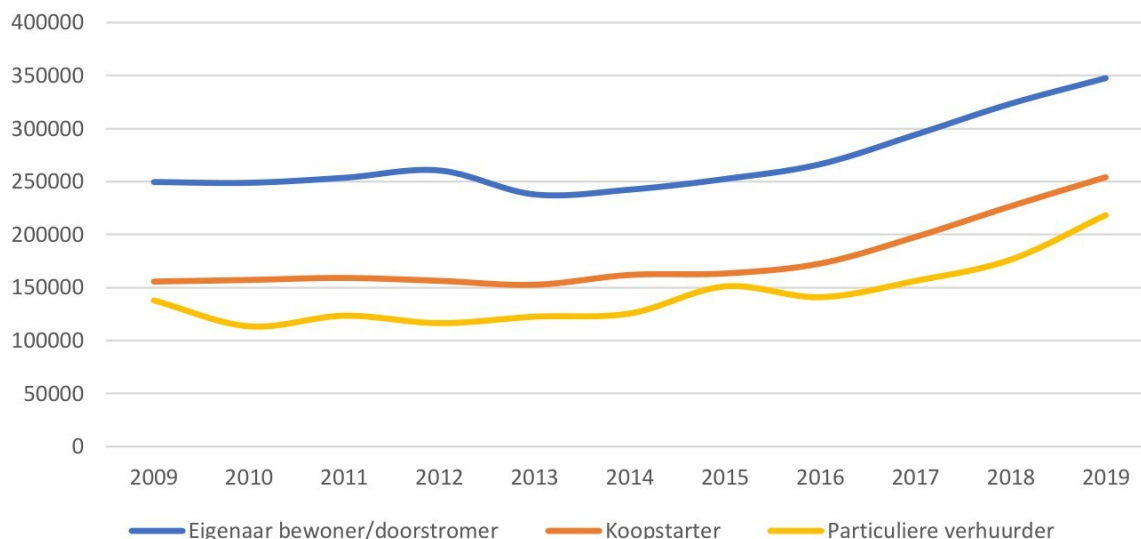
Figuur 35. Rotterdam: Aandeel starters, doorstromers en private verhuurders binnen alle transacties

Zoals in onderstaande tabel te zien is varieert het aantal koopstarters per wijk. Hoewel het aantal starters in alle wijken de laatste jaren toegenomen is, is hun aandeel voor alle wijken afgenomen. Er wordt absoluut het meest gekocht door starters in Charlois, Noord en Prins Alexander. Het aandeel starters is het hoogst in Pernis, Rozenburg, Noord en Hoogvliet. Tussen 2009 en 2013 hoorde IJsselmonde hier ook nog bij. Private verhuurders kopen veel in Charlois, IJsselmonde en Kralingen-Crooswijk; beide partijen komen elkaar dus zeker tegen.

Tabel 12. Aantal transacties in Rotterdam, met aandeel starters en aandeel private verhuur.

	Transacties	2009-2013		2014-2019		
		Aandeel starters	Aandeel private verhuur	Aandeel starters	Aandeel private verhuur	
Charlois	4637	35%	41%	9196	21%	44%
Delfshaven	2751	30%	29%	7829	18%	31%
Feijenoord	2282	32%	27%	4868	24%	26%
Hillegersberg-S.	2608	28%	20%	5142	25%	20%
Hoek van Holl.	292	40%	8%	639	27%	8%
Hoogvliet	941	54%	5%	3242	31%	35%
IJsselmonde	2099	46%	22%	5935	28%	34%
Kralingen-C.	2867	26%	17%	5295	21%	26%
Noord	3029	46%	21%	6782	33%	27%
Overschie	578	30%	13%	1279	25%	14%
Pernis	261	48%	8%	532	40%	15%
Prins Alexander	3387	36%	19%	8324	27%	19%
Centrum	2757	29%	41%	5658	21%	30%
Rozenburg	414	49%	4%	958	36%	13%
<b>Rotterdam</b>	<b>28903</b>	<b>35%</b>	<b>26%</b>	<b>65679</b>	<b>25%</b>	<b>29%</b>

Onderstaand figuur laat de gemiddelde koopsom voor doorstromers, koopstarters en private verhuurders zien. Koopstarters en doorstromers kopen qua woningprijzen duidelijk in verschillende segmenten. Tussen koopstarters en private verhuurders zijn de verschillen minder groot, al zijn ook hier de verschillen ook goed te zien. Koopstarters kopen de gehele onderzoeksperiode duurdere woningen: de gemiddelde koopsom ligt gemiddeld €30.000 hoger dan bij private verhuurders.



Figuur 36. Rotterdam: Gemiddelde koopsom (in euro's) voor starters, doorstromers en private verhuurders

#### 4.3.3 Ontwikkeling verkopers

In onderstaande tabel zijn de aantallen en aandelen van de verschillende typen verkopers te zien. Het aantal transacties is toegenomen ten opzichte van de eerste vijf jaar. De aandelen van elke groep binnen het totaal aantal transacties in een tijdsperiode is echter grotendeels gelijk gebleven. Er is een lichte daling te zien bij eigenaar-bewoners en private verhuurders met twee tot zes, tien tot vijftig en meer dan honderd woningen. Woningcorporaties laten juist een lichte stijging zien.

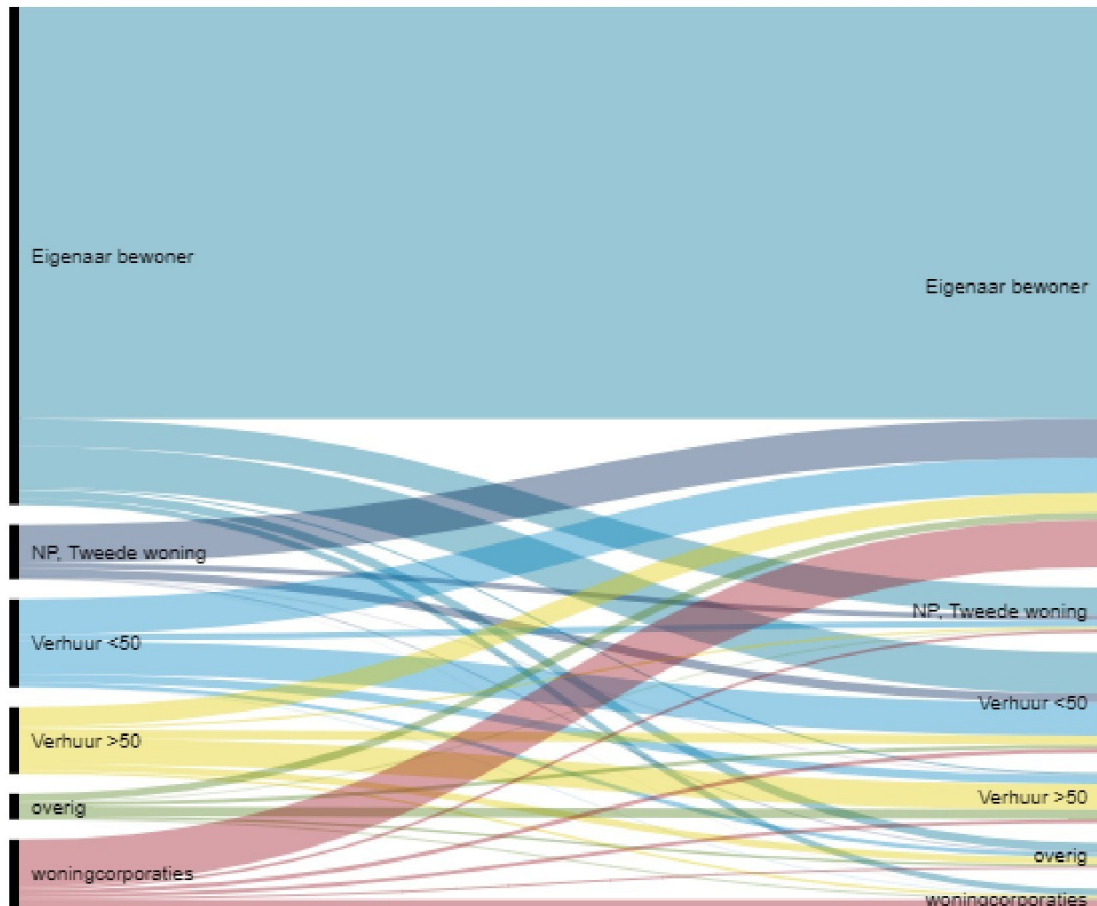
Tabel 13. Aantallen en aandelen verkopers

Type verkoper	2009-2013	Aandeel 2009-2013	2014-2019	Aandeel 2014-2019
Eigenaar-bewoner	14222	49%	31472	48%
Tweede woning	1799	6%	3672	6%
NNP, 1 verhuurde woning	223	1%	587	1%
NP & NNP, 2 t/m 5 woningen	1366	5%	2808	4%
NP & NNP, 6 t/m 9 woningen	618	2%	1479	2%
NP & NNP, 10 t/m 49 woningen	2260	8%	4367	7%
NP & NNP, 50 t/m 99	725	3%	1887	3%
NP & NNP, 100 en meer	3144	11%	5057	8%
woningcorporaties	2177	8%	7333	11%
overig	1202	4%	2437	4%
onbekend	1204	4%	4634	7%
<b>Eindtotaal</b>	<b>28940</b>	<b>100%</b>	<b>65733</b>	<b>100%</b>

## 4.4 G44

### 4.4.1 Ontwikkeling kopers

Zoals aangegeven worden naast de koop naar huur stroom (ook wel buy-to-let) drie andere stromen onderscheiden: huur naar huur, huur naar koop en koop naar koop. Onderstaande figuur geeft de stromen tussen verschillende kopers weer in de gehele onderzoeksperiode. Van alle woningen verkocht door eigenaar-bewoners in de G44 tussen 2009 en 2019 ging het grootste deel naar andere eigenaar-bewoners. Echter, ook een aanzienlijk deel werd gekocht door kleine private verhuurders. Dit aandeel buy-to-let door kleine private verhuurders is groter in de periode 2014-2019. Voor en tijdens de crisis lag dit aandeel op zeven procent en na de crisis op negen procent.



Figuur 37. Stromen woningtransacties G44 met links verkopers en rechts kopers

In de periode 2009-2013 zijn er in de G44 351.316 woningen gekocht. In de periode 2014-2019 lag dat aantal met 734.629 een stuk hoger. Onderstaande tabel laat de aantallen van elk type koper voor de tijdsperioden zien, en het aandeel binnen het totaal van die periode. Hoewel de aantallen voor alle groepen toenemen, blijkt dat het aandeel van starters juist flink af te nemen. De aandelen van eigenaar-bewoners, tweede woningen en de kleinste en allergrootste verhuurders nemen juist toe.

Tabel 14. Aantallen en aandelen kopers

Type koper	2009-2013	Aandeel 2009-2013	2014-2019	Aandeel 2014-2019
Eigenaar-bewoner/doorstromer	116134	33%	263680	36%
Eigenaar-bewoner/koopstarter	135487	39%	215652	29%
Tweede woning	16903	5%	41854	6%
NNP, 1 verhuurde woning	2807	1%	8568	1%
NP & NNP, 2 t/m 5 woningen	13657	4%	40932	6%
NP & NNP, 6 t/m 9 woningen	5548	2%	15962	2%
NP & NNP, 10 t/m 49 woningen	14115	4%	29061	4%
NP & NNP, 50 t/m 99	5750	2%	10034	1%
NP & NNP, 100 en meer	12909	4%	36897	5%
woningcorporaties	11328	3%	14004	2%
overig	8740	2%	24593	3%
onbekend	7938	2%	33392	5%
<b>Eindtotaal</b>	<b>351316</b>	<b>100%</b>	<b>734629</b>	<b>100%</b>

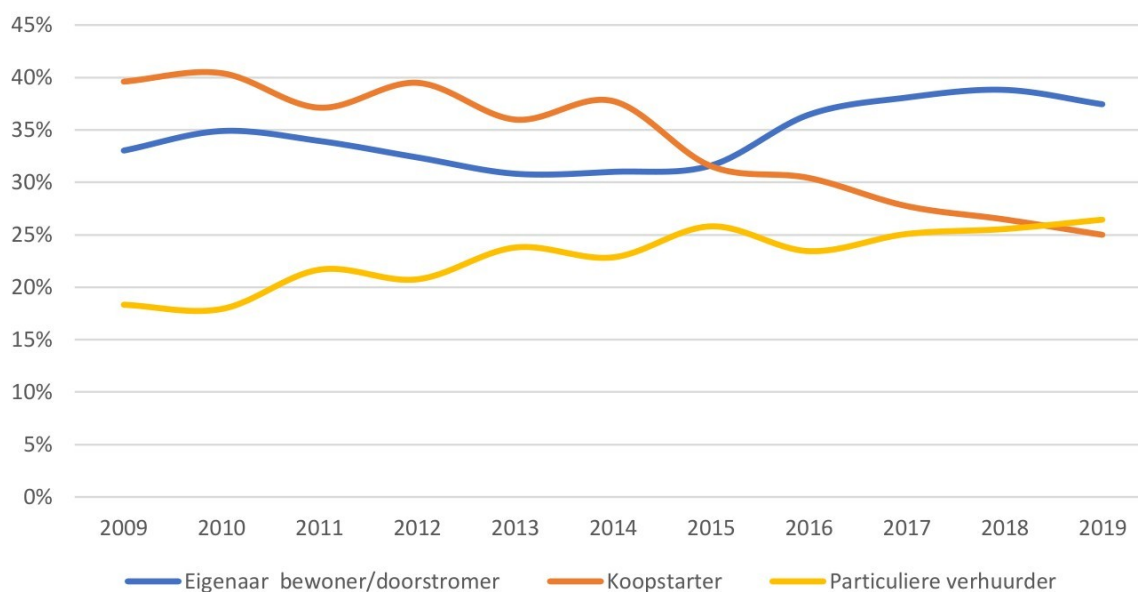
Onderstaande tabel laat zien welk deel van de verkopen naar welke groep kopers gaat, voor beide perioden. Door de perioden met elkaar te vergelijken is te zien hoe deze verhoudingen veranderen. Zo zijn eigenaar-bewoners minder gaan kopen van alle groepen verkopers. Dit aandeel is vooral overgenomen door de kleine verhuurders, die van bijna alle typen verkopers meer zijn gaan kopen. Grote verhuurders zijn daarnaast meer gaan kopen van andere grote verhuurders. Ook hebben woningcorporaties in de periode 2014-2019 meer woningen gekocht van andere woningcorporaties, al dit is slechts een klein verschil ten opzichte van de periode 2009-2013.

Tabel 15. Aankopen per verkoper naar percentage verkocht aan type koper

Verkoper	Koper	Eigenaar-bewoner	Tweede woning	Verhuur <50	Verhuur >50	Woco's	
Eigenaar-bewoner	2009-2013	85%	5%	7%	1%	1%	2%
	2014-2019	82%	6%	9%	0%	1%	2%
Tweede woning	2009-2013	75%	9%	12%	1%	0%	2%
	2014-2019	69%	10%	18%	1%	0%	2%
Verhuur <50	2009-2013	45%	7%	33%	10%	1%	4%
	2014-2019	37%	7%	40%	10%	0%	5%
Verhuur >50	2009-2013	40%	4%	14%	29%	7%	7%
	2014-2019	24%	3%	13%	44%	2%	13%
Woco's	2009-2013	77%	4%	2%	4%	12%	1%
	2014-2019	64%	4%	9%	7%	13%	4%
Overig	2009-2013	39%	3%	13%	28%	11%	5%
	2014-2019	24%	3%	16%	43%	2%	12%

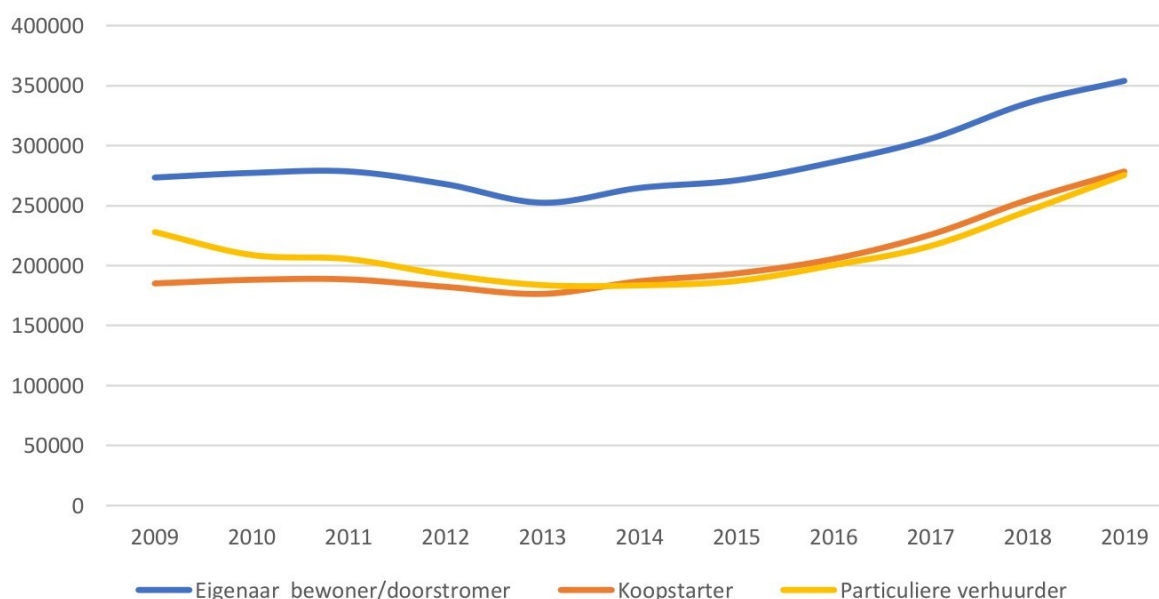
#### 4.4.2 Ontwikkeling starters

Onderstaand figuur laat het aandeel aankopen door starters, doorstromers en private verhuurders binnen het totaal aantal transacties per jaar zien. Het aandeel koopstarters is over de gehele onderzoeksperiode flink afgenomen: van bijna 40 procent in 2009 naar ongeveer 25 procent in 2019. Voor het aandeel van doorstromers is te zien dat er de laatste jaren een toename is geweest, na een daling in de beginjaren van de onderzoeksperiode. Het aandeel doorstromers is toegenomen van ongeveer 33 procent in 2009 naar ongeveer 37 procent in 2019. Het aandeel van private verhuurders heeft wat schommelingen meegemaakt, maar is van ongeveer achttien procent in 2009 toegenomen tot ongeveer 27 procent in 2019.



Figuur 38. G44: Aandeel starters, doorstromers en private verhuurders binnen alle transacties

Onderstaand figuur laat de gemiddelde koopsom voor doorstromers, koopstarters en private verhuurders zien. Koopstarters en doorstromers kopen qua woningprijzen duidelijk in verschillende segmenten. Gedurende de crisis betaalden private verhuurders gemiddeld iets meer voor een woning, maar sinds 2013 zijn het juist koopstarters die iets meer betalen.



Figuur 39. G44: Gemiddelde woningprijs (in euro's) voor starters, doorstromers en private verhuurders

#### 4.4.3 Ontwikkeling verkopers

In onderstaande tabel zijn de aantallen en aandelen van de verschillende typen verkopers te zien. Het aantal transacties is toegenomen ten opzichte van de eerste vijf jaar. De aandelen van elke groep verkopers binnen het totaal aantal transacties in een tijdsperiode is echter vrij stabiel gebleven. Voor het aandeel van eigenaar-bewoners is de laatste jaren een lichte stijging te zien. Daarentegen is er een lichte daling te zien bij private verhuurders met tien tot vijftig en meer dan honderd woningen. Ook woningcorporaties laten een daling zien in het aandeel verkopen.

Tabel 16. Aantallen en aandelen verkopers

Type verkoper	2009-2013	Aandeel 2009-2013	2014-2019	Aandeel 2014-2019
Eigenaar-bewoner/doorstromer	202061	58%	447230	61%
Tweede woning	23386	7%	47586	6%
NNP, 1 verhuurde woning	2306	1%	5277	1%
NP & NNP, 2 t/m 5 woningen	14044	4%	28139	4%
NP & NNP 6 t/m 9 woningen	6292	2%	11958	2%
NP & NNP, 10 t/m 49 woningen	17693	5%	29281	4%
NP & NNP, 50 t/m 99	6233	2%	11596	2%
NP & NNP, 100 en meer	22878	7%	45659	6%
woningcorporaties	36108	10%	53145	7%
overig	12371	4%	21440	3%
onbekend	7944	2%	33318	5%
<b>Eindtotaal</b>	<b>351316</b>	<b>100%</b>	<b>734629</b>	<b>100%</b>

#### 4.5 Vergelijking

In zowel Maastricht, Utrecht, Rotterdam en de G44 is het aandeel woningen gekocht door koopstarters afgenomen. Hoeveel dit aandeel in de periode 2014-2019 is gekrompen ten opzichte van de periode 2009-2013 verschilt: van 28 procent naar 23 procent in Maastricht, van 46 procent naar 37 procent in Utrecht, van 35 procent naar 25 procent in Rotterdam en van 39 procent naar 29 procent in de G44. Het aandeel private verhuurders is juist in alle steden groter geworden. Binnen Maastricht, Utrecht en Rotterdam is ook op wijkniveau te zien dat in sommige wijken koopstarters zich in moeilijker vaarwater bevinden; in bijna alle wijken is het aandeel koopstarters in de periode 2014-2019 kleiner dan in de periode 2009-2013. Toch is deze afname niet per se te wijten aan een toename van het aandeel private verhuurders: er zijn ook wijken waar zowel het aandeel koopstarters als het aandeel private verhuurders afgenomen is, of waar het aandeel starters afgenomen en het aandeel private verhuurders gelijk gebleven is.

Voor een deel van de wijken blijkt dat zowel koopstarters als private verhuurders er erg actief zijn. Voor veel van deze wijken geldt dat het aandeel private verhuurders de laatste jaren toegenomen is, en het aandeel starters juist afgenomen is. Dit duidt er op dat private verhuurders starters kunnen verdrücken. Het komt echter ook voor dat het aandeel starters afneemt zonder dat het aandeel private verhuurders toeneemt; er zijn dan ook meerdere factoren die meespelen bij de verandering van het aandeel starters.

Koopstarters en private verhuurders lijken zich tot op zekere hoogte te richten op andere woningmarktsegmenten. Zo blijkt bijvoorbeeld dat de gemiddelde koopsom die starters en private verhuurders voor woningen betalen verschilt. In Rotterdam is dit verschil het duidelijkst en kopen koopstarters gedurende de gehele onderzoeksperiode duurdere woningen dan private verhuurders. In Maastricht en Utrecht zijn de verschillen kleiner, maar ook hier kopen koopstarters gemiddeld duurdere woningen dan private verhuurders. In de G44 betaalden private verhuurder betaalden gedurende de crisis gemiddeld iets meer voor een woning, maar sinds 2013 zijn het juist koopstarters die iets meer betalen.

Verder blijkt voor alle drie de steden dat de kleinere private verhuurders, met minder dan vijftig woningen, de laatste jaren meer zijn gaan kopen van eigenaar-bewoners. In Maastricht zijn eigenaar-bewoners bovendien minder gaan kopen van woningcorporaties; verhuurders kopen juist meer van woningcorporaties. Eigenaar-bewoners zijn in Maastricht wel meer gaan kopen van grote verhuurders. In Utrecht is het beeld omgekeerd; hier zijn eigenaar-bewoners meer gaan kopen van woningcorporaties en minder van grote en kleine verhuurders. Verhuurders zijn in Utrecht minder gaan kopen van woningcorporaties en kopen juist meer van de eigen groep verhuurders. In Rotterdam zijn eigenaar-bewoners minder gaan kopen van alle groepen verkopers. Hier is vooral een groei van kleine verhuurders en woningcorporaties die van woningcorporaties kopen. Verder is ook hier te zien dat verhuurders vooral van de eigen groep verhuurders kopen, i.e. kleine verhuurders van andere kleine verhuurders en grote van andere grote verhuurders. In de G44 kopen verhuurders ook vooral van de eigen groep verhuurders. Eigenaar-bewoners zijn in de G44 minder van alle groepen verkopers gaan kopen.

## 5. Woningvoorraad

In dit hoofdstuk gaan we in op deel C van de onderzoeksvragen:

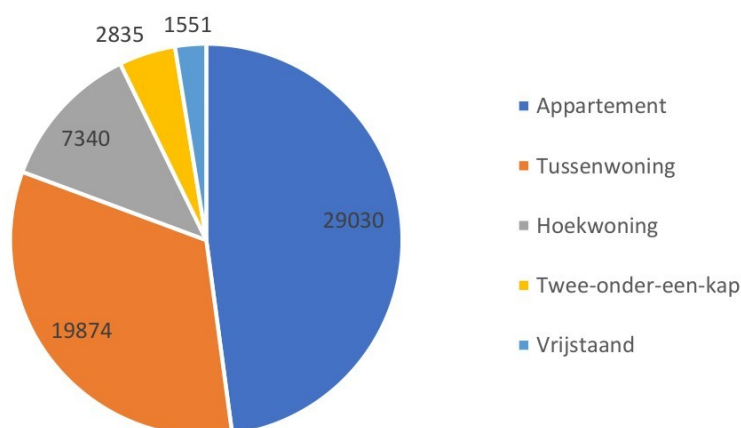
1. Hoe verhouden de ontwikkelingen van de woningtransacties zich tot de ontwikkeling van de woningvoorraad in zijn totaliteit?
2. Wat zijn de kenmerken van woningen die worden gebruikt voor private verhuur?
3. In welke wijken zien we een sterke verschuiving van eigendomsverhoudingen?

Dit hoofdstuk geeft voor elke stad inzicht in de verdeling van de woningvoorraad op 1 januari 2020 naar woningkenmerken en type eigenaar. Ook wordt getoond hoe deze verdeling is veranderd ten opzichte van 1 januari 2017. Ten slotte laat dit hoofdstuk dezelfde informatie zien voor de G44 als benchmark. In deze paragraaf vergelijken wij ook de drie gemeenten met elkaar.

### 5.1 Maastricht

#### 5.1.1 Verdeling woningvoorraad

Figuur 40 laat de woningvoorraad naar woningtype in Maastricht zien. Van de 60.630 woningen<sup>5</sup> in Maastricht is bijna de helft van de woningen een appartement; ongeveer een derde is een tussenwoning.



Figuur 40. Type woningen Maastricht

<sup>5</sup> Het totaal aantal woningen in Maastricht dat meegenomen wordt in dit onderzoek is 60.630. Het werkelijke aantal ligt met ongeveer 61.600 iets hoger. Hier zitten echter ook woningen tussen waarvan bepaalde data, zoals woningtype of woningoppervlakte, onbekend of onwaarschijnlijk is. Deze woningen zijn bij de verdere analyse dan ook achterwege gelaten.

## Private verhuurders bezitten zestien procent van de woningvoorraad in Maastricht

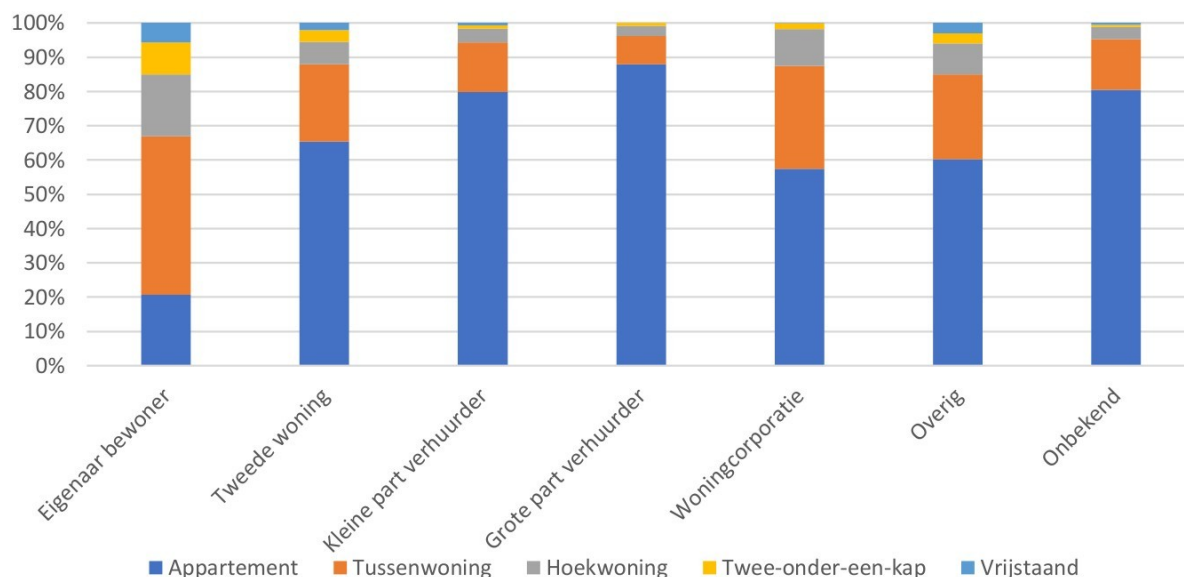
Op 1 januari 2020 bezitten kleine private verhuurders in Maastricht dertien procent van de woningvoorraad; grote private verhuurders bezitten drie procent. Ook in hoofdstuk 4 bleek al dat kleine private verhuurders gedurende de onderzoeksperiode meer woningen kochten dan grote private verhuurders. Gezamenlijk is dus zo'n zestien procent van de woningvoorraad in bezit van private verhuurders. Eigenaar-bewoners bezitten met veertig procent het grootste aandeel van de woningvoorraad.

Tabel 17. Woningvoorraad in Maastricht op 1 januari 2020 naar type eigenaar

Type eigenaar	Aantal woningen	Aandeel woningvoorraad
Eigenaar-bewoner	24.365	40%
Tweede woning	1.762	3%
Kleine private verhuurder	8.165	13%
Grote private verhuurder	2.021	3%
Woningcorporatie	20.849	34%
Overig	1.040	2%
Onbekend	2.428	4%
Totaal*	<b>60.630</b>	100%

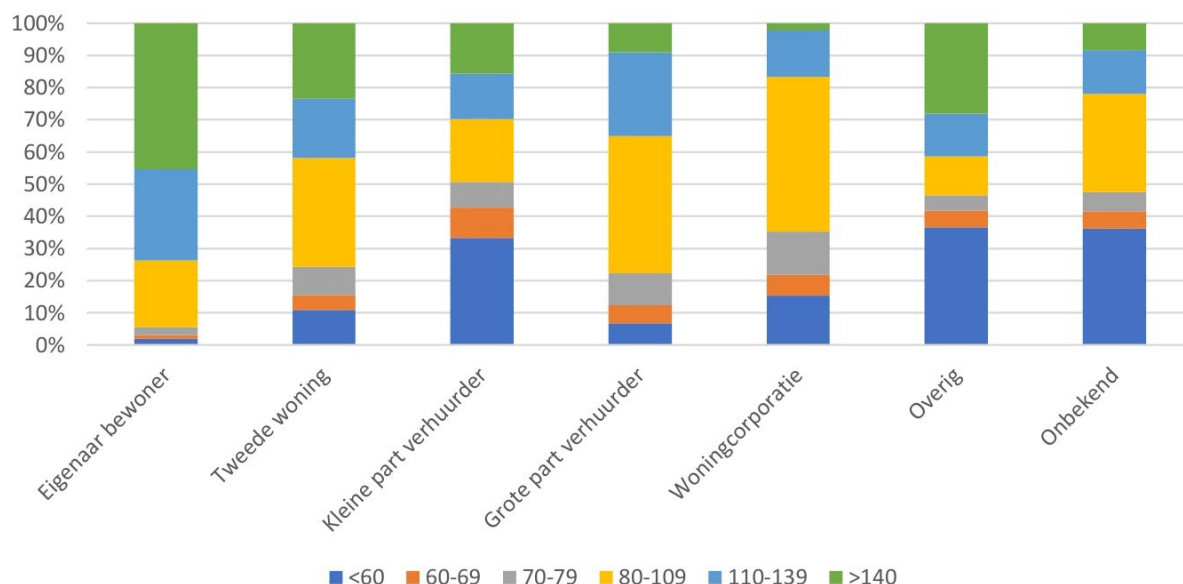
### 5.1.2 Kenmerken woningen voor verhuur

Figuur 41 geeft het bezit per type eigenaar weer naar woningtype. Hieruit wordt duidelijk dat zowel de kleine als grote private verhuurders vooral appartementen bezitten. Dit zijn ook de woningen die zij het meest aankopen. Ook woningcorporaties bezitten relatief veel appartementen. Eigenaar-bewoners zijn vooral in het bezit van tussenwoningen en hoekwoningen. Ook bezitten zij een groot deel van de twee-onder-één-kap woningen en de vrijstaande woningen.



Figuur 41. Verdeling woningtype naar type eigenaar

De verdeling van woonoppervlakte naar type eigenaar laat een vergelijkbaar beeld zien. De kleinere woningen zijn vooral in het bezit van de private verhuurders en woningcorporaties; de grotere woningen zijn vooral in het bezit van eigenaar-bewoners. Opvallend is dat kleine private verhuurders aanmerkelijk vaker woningen tot 60 m<sup>2</sup> bezitten. Mogelijk gaat dit veranderen, gezien we in hoofdstuk 4 zagen dat private verhuurders de laatste jaren steeds vaker ook de wat grotere woningen kopen. Grote private verhuurders hebben in Maastricht iets vaker dan gemiddeld in de G44 grote woningen in bezit.



Figuur 42. Oppervlakte woning in m<sup>2</sup> naar type eigenaar

### 5.1.3 Kenmerken woningvoorraad naar wijk

Wanneer gekeken wordt naar de woningvoorraad per wijk in Maastricht wordt duidelijk dat West de meeste woningen heeft, gevolgd door Oost, Centrum en Zuidoost. Het Centrum van Maastricht bestaat voor tachtig procent uit appartementen; in de meeste andere wijken ligt het aandeel appartementen rond de veertig procent. Zuidwest en Noordoost zijn uitzonderingen. Hier staan minder appartementen, en juist meer twee-onder-één-kap en vrijstaande woningen.

Tabel 18. Woningvoorraad per wijk naar woningtype

	Totaal	Appartement	Tussenwoning	Hoekwoning	2-onder-1-kap	Vrijstaand
Centrum	11.427	82%	15%	2%	1%	0%
Zuidwest	4.292	28%	34%	16%	13%	9%
West	18.123	44%	38%	13%	4%	1%
Noordwest	986	42%	38%	14%	3%	3%
Oost	14.342	42%	37%	14%	4%	3%
Noordoost	1.280	11%	32%	19%	22%	16%
Zuidoost	10.180	38%	37%	15%	5%	3%

Slechts een klein deel van de woningen in Maastricht is kleiner dan 60 m<sup>2</sup>; het grootste deel van deze kleine woningen is in het Centrum te vinden. In alle wijken is het grootste deel van de woningen groter dan 80 m<sup>2</sup>; uitschieters zijn Zuidwest en Noordoost, waar respectievelijk ruim en bijna de helft van de woningen groter is dan 140 m<sup>2</sup>.



Tabel 19. Woningvoorraad per wijk naar woningoppervlakte (in m<sup>2</sup>)

	<60	60-69	70-79	80-109	110-139	>140
Centrum	29%	6%	7%	26%	14%	19%
Zuidwest	8%	3%	5%	13%	14%	58%
West	7%	5%	7%	44%	22%	15%
Noordwest	3%	2%	5%	54%	18%	17%
Oost	12%	4%	8%	30%	20%	26%
Noordoost	4%	2%	3%	16%	29%	45%
Zuidoost	12%	3%	10%	25%	29%	21%

#### 5.1.4 Kenmerken private verhuur naar wijk

Zuidwest en Noordoost zijn ook de wijken met de meeste eigenaar-bewoners en de minste woningcorporaties; wel is in beide wijken ook nog een redelijk aandeel private verhuurders te vinden. Kleine en grote private verhuurders zijn vooral actief in het Centrum; hier bezitten zij gezamenlijk veertig procent van de woningvoorraad. De aandelen private verhuur per wijk zijn gevisualiseerd in Figuur 43.

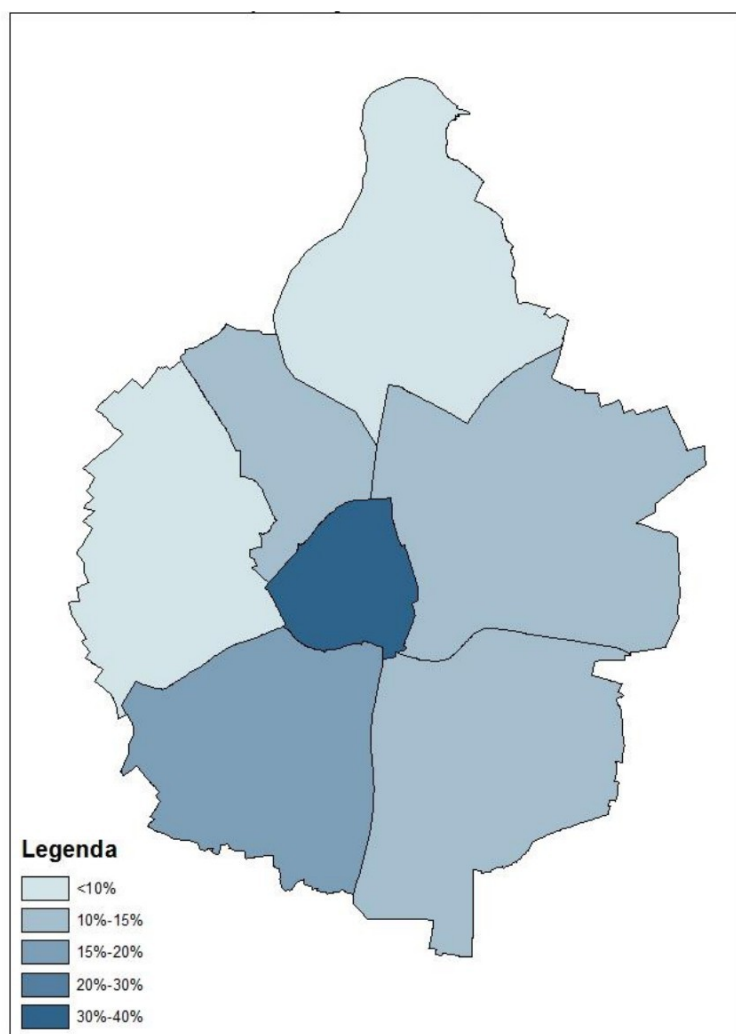
Tabel 20. Woningvoorraad per wijk naar type eigenaar

	Eigenaar-bewoner	Tweede woning	Kleine part verhuurder	Grote part verhuurder	Woning-corporatie	Overig	Onbekend
Centrum	21%	5%	32%	8%	22%	3%	10%
Zuidwest	67%	3%	12%	6%	6%	1%	4%
West	38%	2%	8%	1%	48%	1%	3%
 J	38%	3%	8%	6%	44%	0%	2%
Oost	41%	3%	10%	3%	37%	3%	3%
 J	71%	3%	9%	0%	16%	1%	0%
Zuidoost	51%	2%	9%	2%	34%	1%	2%

Naast het Centrum kennen Zuidwest en Noordwest relatief het grootste aandeel private verhuur. De wijken hebben verschillende woningtypen, met vooral appartementen in Centrum, een combinatie van appartementen en tussenwoningen in Noordwest en een variatie van woningtypen in Zuidwest. De kleinste woningen worden gevonden in Centrum, met daarna veel 'gemiddelde' woningen in Noordwest en veel grote woningen in Zuidwest.

Kleine private verhuurders bezitten vooral de kleine appartementen (<60 m<sup>2</sup>). Echter, ook een groot deel van de grootste appartementen (>140 m<sup>2</sup>) is in hun bezit. Wel bestaat hun bezit, net zoals bij andere kleine private verhuurders in de G44, hoofdzakelijk uit de kleinere tot middelgrote (<110 m<sup>2</sup>) appartementen. Van de andere woningtypen bezitten de kleine private verhuurders vaak de woningen met een groter oppervlak (>110 m<sup>2</sup>), zoals ook in de rest van de G44 te zien is. Dit is echter maar een klein aandeel van hun portefeuille.

De grote private verhuurders bezitten vaak de grotere appartementen (80 m<sup>2</sup> tot 140 m<sup>2</sup>). Ook bij de andere woningtypen bezitten zij vaker grotere woningen dan kleine private verhuurders, vooral die met een woningoppervlakte van 110 m<sup>2</sup> tot 140 m<sup>2</sup>. De rest van de G44 laat een vergelijkbaar beeld zien.



Figuur 43. Aandeel private verhuur in woningvoorraad per wijk

### 5.1.5 Verandering eigendomsverhoudingen

Onderstaande tabel laat de eigendomsverhoudingen in de wijken zien op 1 april 2017 en 1 januari 2020. In deze periode blijken de eigendomsverhoudingen redelijk stabiel te zijn geweest. Wel is er in bijna alle wijken een lichte toename van het aandeel eigenaar-bewoners te zien. In veel wijken gaat dit samen met een toename van het aandeel private verhuur; vooral Zuidwest is hierbij opvallend.

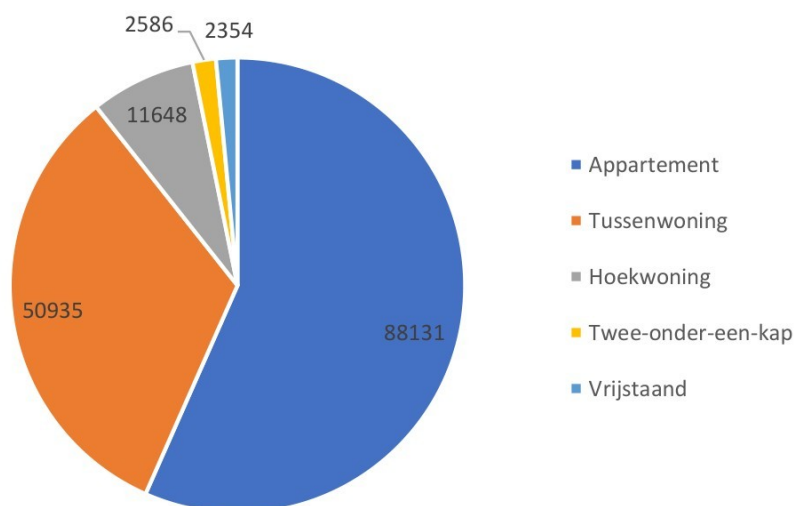
Tabel 21. Verandering eigendomsverhoudingen 2017-2020

		Eigenaar-bewoner	Tweede woning	Verhuur <50	Verhuur >50	Woco's	Overig	Onbekend
<b>Centrum</b>	2017	19%	5%	31%	7%	23%	4%	10%
	2020	21%	5%	32%	8%	22%	3%	10%
<b>Zuidwest</b>	2017	66%	4%	9%	4%	6%	9%	1%
	2020	67%	3%	12%	6%	6%	1%	4%
<b>West</b>	2017	36%	2%	7%	1%	49%	1%	3%
	2020	38%	2%	8%	1%	48%	1%	3%
<b>Noordwest</b>	2017	38%	3%	9%	6%	44%	0%	1%
	2020	38%	3%	8%	6%	44%	0%	2%
<b>Oost</b>	2017	39%	3%	9%	4%	37%	5%	3%
	2020	41%	3%	10%	3%	37%	3%	3%
<b>Noordoost</b>	2017	68%	4%	9%	0%	17%	1%	1%
	2020	71%	3%	9%	0%	16%	1%	0%
<b>Zuidoost</b>	2017	49%	2%	8%	2%	34%	3%	2%
	2020	51%	2%	9%	2%	34%	1%	2%

## 5.2 Utrecht

### 5.2.1 Verdeling woningvoorraad

Figuur 44 laat de woningvoorraad naar woningtype in Utrecht zien. Ruim de helft van de 155.654<sup>6</sup> woningen, 57 procent, zijn appartementen. Ongeveer een derde zijn tussenwoningen.



Figuur 44. Type woningen Utrecht

### Private verhuurders bezitten dertien procent van de woningvoorraad in Utrecht

In Utrecht bezitten op 1 januari 2020 kleine private verhuurders negen procent van de woningvoorraad en grote private verhuurders vier procent. Ook in hoofdstuk 4 bleek al dat kleine private verhuurders gedurende de onderzoeksperiode meer woningen kochten dan grote private verhuurders. Gezamenlijk is dus zo'n dertien procent van de woningvoorraad in bezit van private verhuurders. Eigenaar-bewoners bezitten met 44 procent het grootste aandeel van de woningvoorraad.

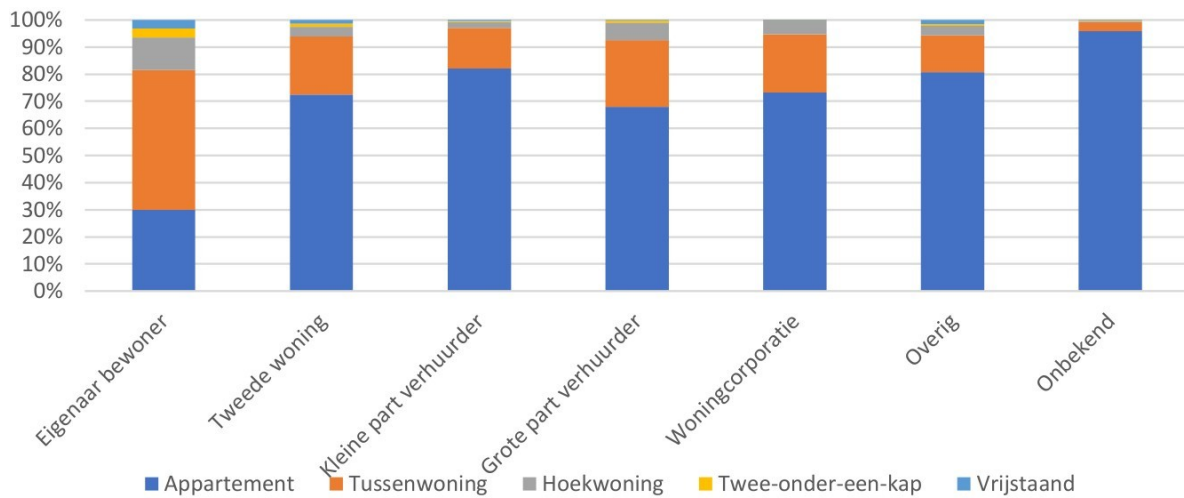
Tabel 22. Woningvoorraad in Utrecht op 1 januari 2020 naar type eigenaar

Type eigenaar	Aantal woningen	Aandeel woningvoorraad
Eigenaar-bewoner	68.361	44%
Tweede woning	4.845	3%
Kleine private verhuurder	13.717	9%
Grote private verhuurder	6.240	4%
Woningcorporatie	46.551	30%
Overig	4.869	3%
Onbekend	11.071	7%
Totaal	<b>155.654</b>	100%

<sup>6</sup> Het totaal aantal woningen in Utrecht dat meegenomen wordt in dit onderzoek is 155.654. Het werkelijke aantal ligt met ongeveer 156.600 iets hoger. Hier zitten echter ook woningen tussen waarvan bepaalde data, zoals woningtype of woningoppervlakte, onbekend of onwaarschijnlijk is. Deze woningen zijn bij de verdere analyse dan ook achterwege gelaten.

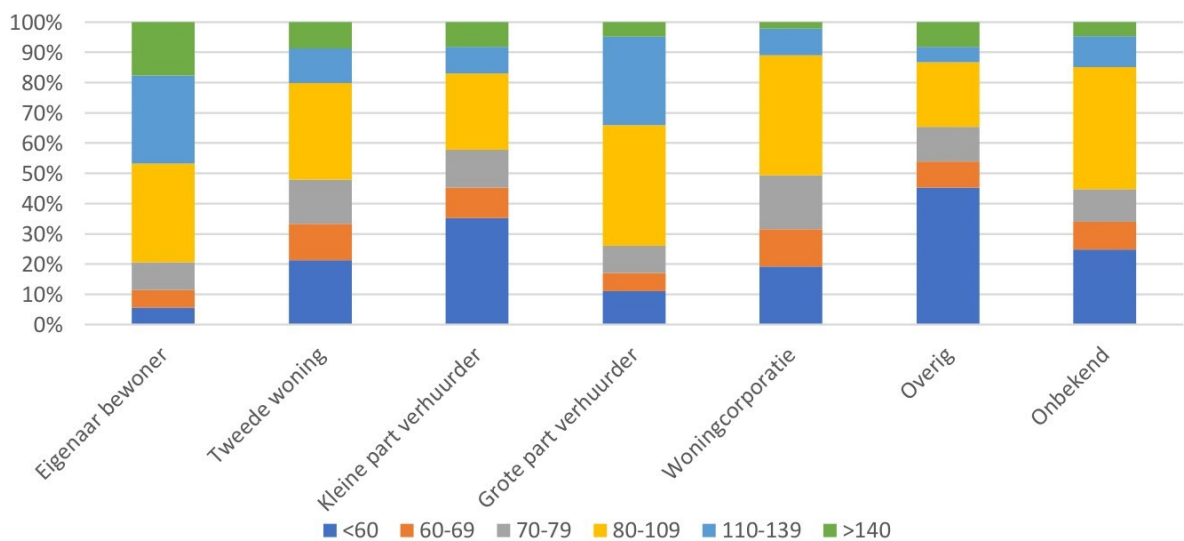
### 5.2.2 Kenmerken woningen voor verhuur

Figuur 45 geeft het bezit per type eigenaar weer naar woningtype. Hieruit wordt duidelijk dat zowel de kleine als grote private verhuurders vooral appartementen bezitten. Dit zijn ook de woningen die zij het meest aankopen. Grote private verhuurders bezitten daarnaast ook een redelijk aandeel tussenwoningen. Het bezit van woningcorporaties is vergelijkbaar. Eigenaar-bewoners zijn vooral in het bezit van tussenwoningen en in mindere mate appartementen. Hoewel zij absoluut ook het grootste deel van de andere woningtypen bezitten, is dit slechts een klein aandeel van het totale bezit van eigenaar-bewoners. Dit komt overeen met de woningvoorraad in Utrecht zoals hierboven beschreven.



Figuur 45. Verdeling woningtype naar type eigenaar

Uit de verdeling van woonoppervlakte naar type eigenaar blijkt dat het bezit van alle type eigenaren voor een groot deel uit woningen van 80 m<sup>2</sup> tot 110 m<sup>2</sup> bestaat. Opvallend is dat het bezit van kleine private verhuurders voor een groot deel uit woningen van minder dan 60 m<sup>2</sup> bestaat, terwijl het bezit van grote private verhuurders voor een groot deel uit woningen groter dan 110 m<sup>2</sup> bestaat. Dit kan deels verklaard worden door het hogere aandeel tussenwoningen in het bezit van de grote verhuurders.



Figuur 46. Oppervlakte woning in m<sup>2</sup> naar type eigenaar

### 5.2.3 Kenmerken woningvoorraad naar wijk

Wanneer gekeken wordt naar de woningvoorraad per wijk wordt duidelijk dat Noordwest de meeste woningen heeft, gevolgd door Vleuten-De Meern, Zuidwest en Noordoost. Appartementen zijn in bijna alle wijken het dominante woningtype, waarbij het aandeel varieert van iets meer dan de helft in Noordoost tot bijna tachtig procent in Overvecht en de Binnenstad. Uitzonderingen zijn Leidsche Rijn met veertig procent appartementen en Vleuten-De Meern met minder dan twintig procent. In deze laatste twee wijken staan veel tussen- en hoekwoningen; ook is hier het grootste aandeel twee-onder-één-kap en vrijstaande woningen te vinden.

Tabel 23. Woningvoorraad per wijk naar woningtype

	Totaal	Appartement	Tussenwoning	Hoekwoning	2-onder-1-kap	Vrijstaand
West	12.672	64%	30%	5%	1%	0%
Noordwest	21.045	54%	39%	7%	1%	0%
Overvecht	15.818	78%	16%	5%	0%	1%
Noordoost	17.331	54%	39%	7%	1%	0%
Oost	13.774	60%	32%	5%	1%	1%
Binnenstad	9.943	79%	18%	2%	0%	0%
Zuid	13.241	62%	30%	7%	0%	0%
Zuidwest	17.661	76%	21%	4%	0%	0%
Leidsche Rijn	15.846	40%	40%	12%	4%	4%
Vleuten-De Meern	18.323	17%	51%	17%	8%	7%

In bijna alle wijken is minstens veertig procent van de woningen kleiner dan 80 m<sup>2</sup>; uitzondering zijn Noordoost met 34 procent, Leidsche Rijn met 17 procent en Vleuten-De Meern met 10 procent. De laatste twee wijken kennen vooral grote woningen, met een aanzienlijk deel groter dan 140 m<sup>2</sup>. Opvallend zijn Noordoost, Oost en de Binnenstad: hoewel in deze drie wijken een aanzienlijk deel van de woningen kleiner is dan 60 m<sup>2</sup>, is ook een aanzienlijk deel groter dan 140 m<sup>2</sup>.

Tabel 24. Woningvoorraad per wijk naar woningoppervlakte (in m<sup>2</sup>)

	<60	60-69	70-79	80-109	110-139	>140
West	16%	16%	13%	35%	16%	5%
Noordwest	16%	12%	19%	38%	12%	3%
Overvecht	16%	10%	13%	48%	11%	2%
Noordoost	15%	8%	11%	29%	26%	12%
Oost	24%	10%	10%	23%	12%	22%
Binnenstad	32%	10%	10%	23%	11%	14%
Zuid	20%	11%	12%	40%	15%	3%
Zuidwest	17%	7%	21%	40%	12%	2%
Leidsche Rijn	7%	4%	6%	31%	33%	19%
Vleuten-De Meern	3%	2%	5%	34%	35%	21%

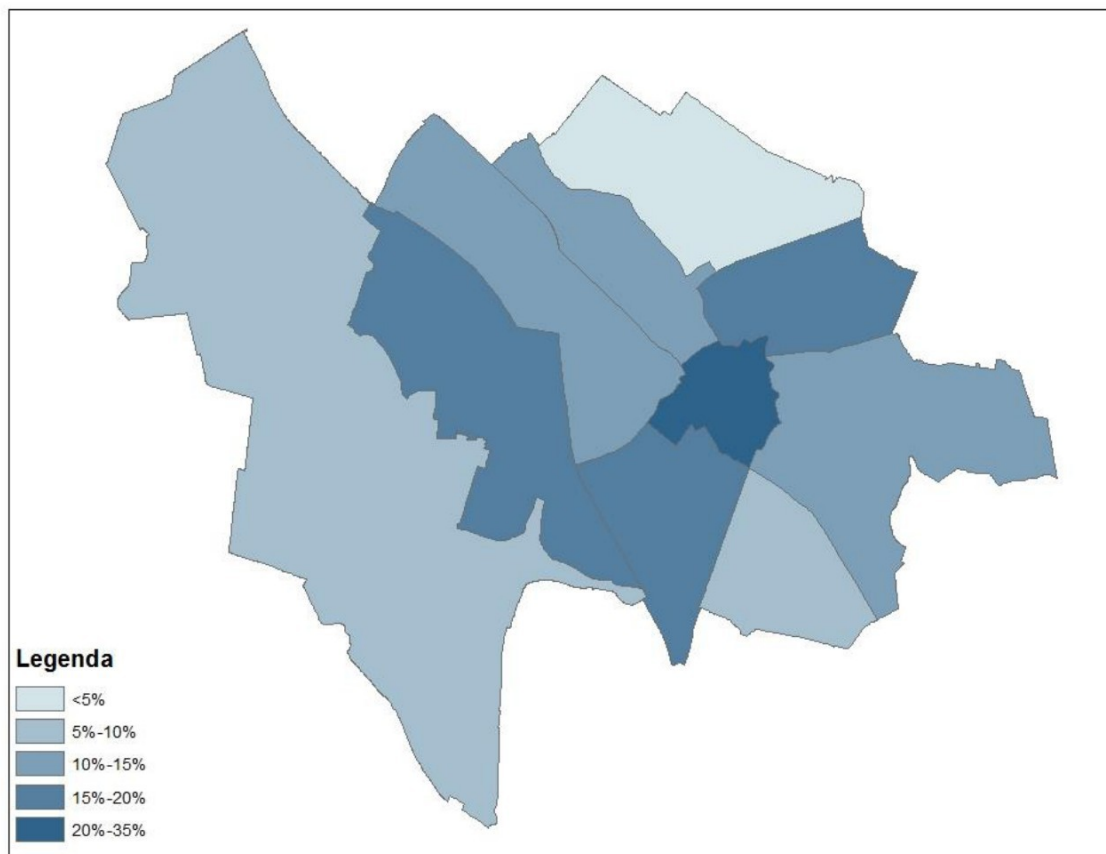
#### 5.2.4 Kenmerken private verhuur naar wijk

De binnenstad kent een groot deel kleine private verhuurders, terwijl Leidsche Rijn een groot deel grote private verhuurders kent. Woningcorporaties bezitten een groot deel van de woningen in Overvecht; daarnaast bezitten ze ook veel woningen in Zuid, Zuidwest en Noordwest. De meeste wijken bestaan dus vooral uit huurwoningen; alleen in Noordoost, Leidsche Rijn en Vleuten-De Meern bezitten eigenaar-bewoners meer dan de helft van de woningen.

Tabel 25. Woningvoorraad per wijk naar type eigenaar

	Eigenaar-bewoner	Tweede woning	Kleine part verhuurder	Grote part verhuurder	Woningcorporatie	Overig	Onbekend
West	49%	4%	10%	0%	20%	2%	14%
Noordwest	38%	3%	11%	2%	33%	2%	10%
Overvecht	21%	2%	3%	1%	65%	5%	3%
Noordoost	55%	4%	11%	5%	17%	2%	7%
Oost	42%	5%	10%	0%	29%	6%	8%
Binnenstad	30%	6%	28%	5%	17%	7%	7%
Zuid	42%	3%	6%	1%	43%	2%	2%
Zuidwest	32%	3%	11%	4%	35%	1%	14%
Leidsche Rijn	53%	1%	3%	13%	19%	5%	5%
Vleuten-De Meern	71%	1%	1%	7%	18%	1%	1%

Private verhuurders zijn het actiefst in de Binnenstad en in Leidsche Rijn; in de eerste wijk zijn het vooral de kleine private verhuurders, waar het in Leidsche Rijn vooral de grote private verhuurders zijn. Kleine private verhuurders hebben verder minstens tien procent van de woningen in het bezit in West, Noordwest, Noordoost, Oost en Zuidwest. Opvallend is verder dat de grote private verhuurders zeven procent van de woningen in Vleuten-De Meern bezitten. Het aandeel private verhuur per wijk is gevisualiseerd in onderstaand figuur.



Figuur 47. Aandeel private verhuur in woningvoorraad per wijk

Grote private verhuurders bezitten vooral grote, grondgebonden woningen. Hierbij gaat het vooral om woningen van 110 m<sup>2</sup> tot 140 m<sup>2</sup>, en in mindere mate ook om woningen die groter zijn dan 140 m<sup>2</sup>. Dit komt overeen met de rest van de G44. Deze woningen zijn vooral te vinden in Leidsche Rijn en Vleuten-De Meern, wat ook de wijken zijn waar grote private verhuurders het meest actief zijn.

Kleine private verhuurders bezitten een beperkt aandeel van de Utrechtse appartementen. Hun bezit bestaat vooral uit kleinste (<60 m<sup>2</sup>) appartementen. Bijzonder is dat zij bijna twintig procent van de grootste (>140 m<sup>2</sup>) appartementen in Utrecht bezitten. Dat grote aandeel is het gevolg van het feit dat er maar weinig van deze grootste appartementen in Utrecht worden verhuurd. Uiteindelijk gaat het om slechts enkele appartementen. Verder bezitten kleine verhuurders met 13 procent ook een redelijk deel van de middelgrote (110 m<sup>2</sup> tot 140 m<sup>2</sup>) appartementen in Utrecht. Ook bij andere woningtypen bezitten kleine private verhuurders vooral de kleinere (<70 m<sup>2</sup>) woningen. In de G44 bezitten kleine private verhuurders hoofdzakelijk kleine appartementen en de wat grotere grondgebonden woningen. Utrecht is hierin dus vergelijkbaar met de rest van de G44.

### 5.2.5 Verandering eigendomsverhoudingen

Onderstaande tabel laat de eigendomsverhoudingen in de wijken zien op 1 april 2017 en 1 januari 2020. In deze periode blijken de eigendomsverhoudingen redelijk stabiel te zijn geweest. De grootste veranderingen zijn te zien in de binnenstad, Zuidwest en Leidsche Rijn, waar de aandelen van eigenaar-bewoners en woningcorporaties zijn afgenomen, en waar de aandelen van kleine en grote private verhuurders gegroeid zijn. Verder is in Overvecht het aandeel eigenaar-bewoners toegenomen en zijn de aandelen van de grote private verhuurders en woningcorporaties iets geslonken.

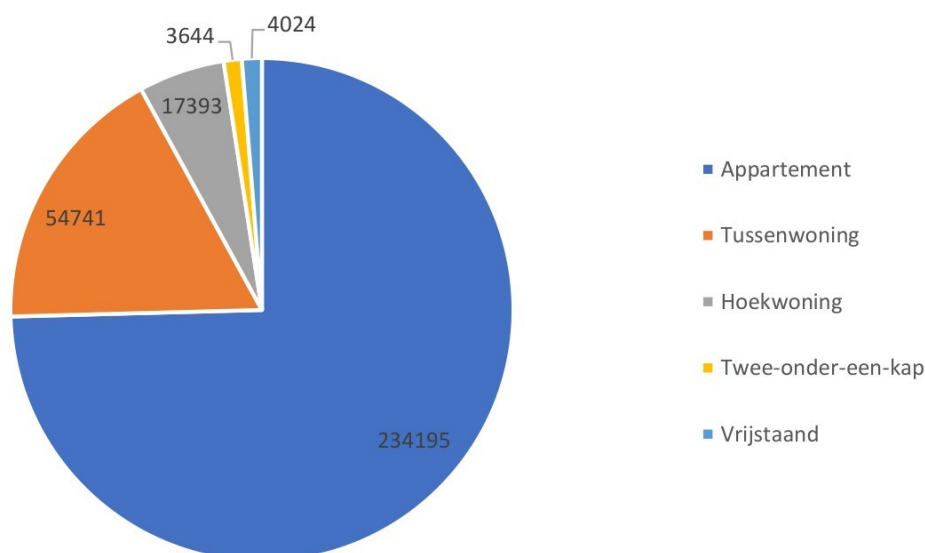
Tabel 26. Verandering eigendomsverhoudingen 2017-2020

		Eigenaar-bewoner	Tweede woning	Verhuur <50	Verhuur >50	Woco's	Overig	Onbekend
<b>West</b>	2017	49%	4%	9%	0%	20%	2%	15%
	2020	49%	4%	10%	0%	20%	2%	14%
<b>Noordwest</b>	2017	38%	3%	10%	1%	35%	2%	10%
	2020	38%	3%	11%	2%	33%	2%	10%
<b>Overvecht</b>	2017	20%	2%	3%	2%	66%	6%	2%
	2020	21%	2%	3%	1%	65%	5%	3%
<b>Noordoost</b>	2017	55%	5%	8%	5%	17%	2%	7%
	2020	55%	4%	11%	5%	17%	2%	7%
<b>Oost</b>	2017	42%	4%	9%	0%	29%	6%	8%
	2020	42%	5%	10%	0%	29%	6%	8%
<b>Binnenstad</b>	2017	33%	7%	28%	1%	18%	6%	7%
	2020	30%	6%	28%	5%	17%	7%	7%
<b>Zuid</b>	2017	43%	3%	5%	1%	46%	1%	2%
	2020	42%	3%	6%	1%	43%	2%	2%
<b>Zuidwest</b>	2017	33%	3%	9%	3%	37%	2%	13%
	2020	32%	3%	11%	4%	35%	1%	14%
<b>Leidsche Rijn</b>	2017	57%	1%	1%	11%	23%	3%	5%
	2020	53%	1%	3%	13%	19%	5%	5%
<b>Vleuten-De Meern</b>	2017	70%	1%	1%	7%	19%	1%	1%
	2020	71%	1%	1%	7%	18%	1%	1%

## 5.3 Rotterdam

### 5.3.1 Verdeling woningvoorraad

Figuur 48 laat de woningvoorraad naar woningtype in Rotterdam zien. Van de 313.997<sup>7</sup> woningen is driekwart een appartement. Daarnaast bestaat de woningvoorraad nog uit 17 procent tussenwoningen en verder nog een klein aandeel hoekwoningen, twee-onder-een-kap woningen en vrijstaande woningen.



Figuur 48. Type woningen Rotterdam

### Private verhuurders bezitten dertien procent van de woningvoorraad in Rotterdam

Op 1 januari 2020 bezitten kleine private verhuurders in Rotterdam tien procent van de woningvoorraad; grote private verhuurders bezitten drie procent. Ook in hoofdstuk 4 bleek al dat kleine private verhuurders gedurende de onderzoeksperiode meer woningen kochten dan grote private verhuurders. Gezamenlijk is dus zo'n dertien procent van de woningvoorraad in bezit van private verhuurders. Woningcorporaties bezitten met 42 procent het grootste aandeel van de woningvoorraad. Eigenaar-bewoners hebben ongeveer een derde van de woningvoorraad in bezit.

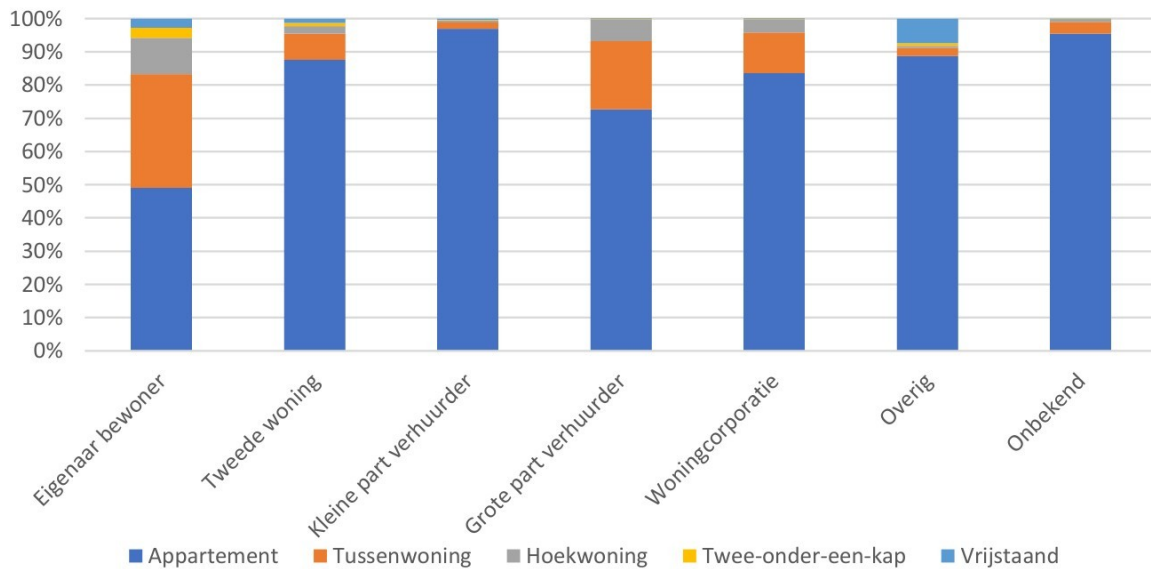
Tabel 27. Woningvoorraad in Rotterdam op 1 januari 2020 naar type eigenaar

Type eigenaar	Aantal woningen	Aandeel woningvoorraad
Eigenaar-bewoner	101.207	32%
Tweede woning	5.851	2%
Kleine private verhuurder	32.568	10%
Grote private verhuurder	8.663	3%
Woningcorporatie	131.698	42%
Overig	12.966	4%
Onbekend	21.044	7%
Totaal	<b>313.997</b>	100%

<sup>7</sup> Het totaal aantal woningen in Rotterdam dat meegenomen wordt in dit onderzoek is 313.997. Het werkelijke aantal ligt met ongeveer 315.000 iets hoger. Hier zitten echter ook woningen tussen waarvan bepaalde data, zoals woningtype of woningoppervlakte, onbekend of onwaarschijnlijk is. Deze woningen zijn bij de verdere analyse dan ook achterwege gelaten.

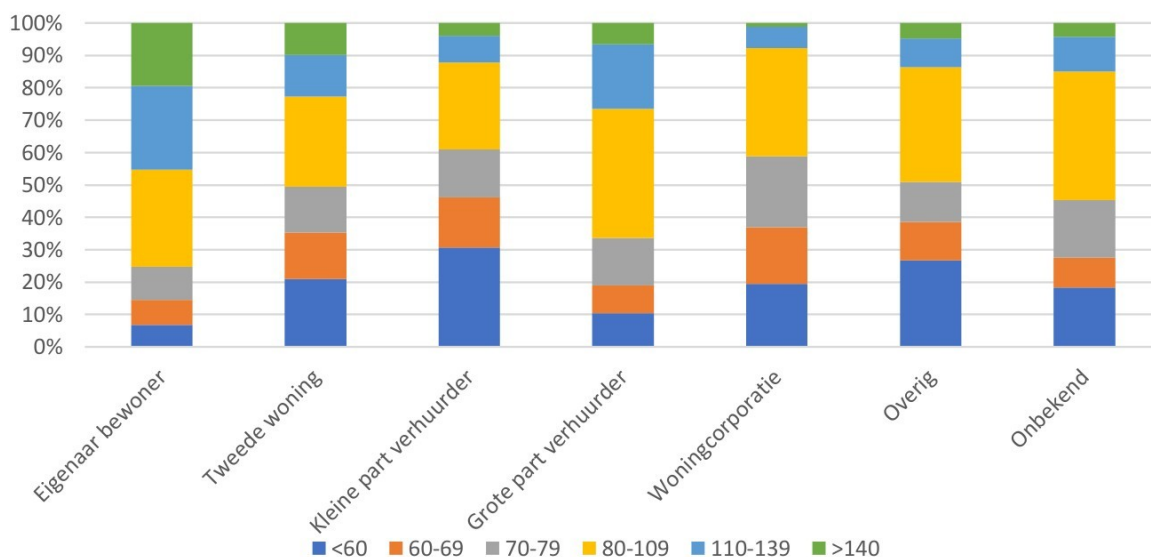
### 5.3.2 Kenmerken woningen voor verhuur

Figuur 49 geeft het bezit per type eigenaar weer naar woningtype. Hieruit wordt duidelijk dat private verhuurders vooral in het bezit zijn van appartementen. Dit zijn ook het type woningen dat zij het meest aankopen. Grote private verhuurders bezitten hiernaast ook een redelijk aandeel tussenwoningen. Eigenaar-bewoners bezitten ook hoofdzakelijk appartementen en tussenwoningen, al bezitten zij daarnaast iets vaker andere woningtypen.



Figuur 49. Verdeling woningtype naar type eigenaar

Uit de verdeling van woonoppervlakte naar type eigenaar in Figuur 50 blijkt dat het bezit van alle type eigenaren voor een groot deel uit woningen van 80 m<sup>2</sup> tot 110 m<sup>2</sup> bestaat. Verder is bijna de helft van de woningen in het bezit van eigenaar-bewoners groter dan 110 m<sup>2</sup>. Opvallend is dat het bezit van kleine private verhuurders voor een groot deel uit woningen van minder dan 60 m<sup>2</sup> bestaat, terwijl het bezit van grote private verhuurders voor een aanzienlijk deel uit woningen groter dan 110 m<sup>2</sup> bestaat. Dit kan deels verklaard worden door het hogere aandeel tussenwoningen in het bezit van de grote private verhuurders.



Figuur 50. Oppervlakte woning in m<sup>2</sup> naar type eigenaar

### 5.3.3 Kenmerken woningvoorraad naar wijk

Wanneer gekeken wordt naar de woningvoorraad per wijk<sup>8</sup> wordt duidelijk dat Prins Alexander de meeste woningen heeft, gevolgd door Feijenoord, Delfshaven en Charlois. Appartementen zijn in bijna alle wijken het dominante woningtype, waarbij het varieert van bijna zestig procent in Hillegersberg-Schiebroek, Overschie en Prins Alexander, tot bijna honderd procent in Delfshaven, Noord, Centrum en de Nieuw Mathenesse. In de uitzonderingen Hoogvliet, Pernis en Rozenburg staan vooral tussen- en hoekwoningen, en in Hoek van Holland staan vooral tussen-, hoek-, en vrijstaande woningen.

Tabel 28. Woningvoorraad per wijk naar woningtype

	Totaal	Appartement	Tussen-woning	Hoek-woning	2-onder-1-kap	Vrijstaand
Charlois	33.919	83%	11%	4%	1%	0%
Delfshaven	35.168	96%	4%	0%	0%	0%
Feijenoord	35.839	76%	19%	5%	0%	0%
Hillegersberg-Schiebroek	20.747	59%	25%	9%	3%	3%
Hoek van Holland	5.615	24%	38%	15%	3%	19%
Hoogvliet	16.016	41%	42%	15%	1%	0%
IJsselmonde	28.632	64%	25%	9%	2%	1%
Kralingen-Crooswijk	27.921	92%	6%	1%	1%	1%
Nieuw Mathenesse	866	100%	0%	0%	0%	0%
Noord	27.373	97%	3%	0%	0%	0%
Overschie	8.599	59%	25%	9%	4%	4%
Pernis	2.255	16%	47%	22%	9%	6%
Prins Alexander	45.806	59%	29%	8%	2%	2%
Centrum	19.418	99%	1%	0%	0%	0%
Rozenburg	5.823	34%	44%	16%	3%	3%

<sup>8</sup> In de analyse naar de woningvoorraad in de Rotterdamse wijken zijn de wijken Botlek-Europoort-Maasvlakte, Rotterdam-Noord-West, Spaanse Polder en Waalhaven-Eemhaven wegens te lage aantallen buiten beschouwing gelaten.

In bijna alle wijken is ongeveer een derde tot een vierde van de woningen tussen de 80 m<sup>2</sup> en 110 m<sup>2</sup> groot. Daarnaast is in bijna alle wijken ook een aanzienlijk deel van de woningen kleiner dan 80 m<sup>2</sup>. Vooral in Nieuw Mathenesse, Charlois, Overschie en Hoek van Holland zijn veel woningen te vinden die kleiner zijn dan 60 m<sup>2</sup>. Woningen met een oppervlakte tussen de 110 m<sup>2</sup> en 140 m<sup>2</sup> zijn vooral te vinden in Hoogvliet, Hoek van Holland, Rozenburg en Prins Alexander. Woningen groter dan 140 m<sup>2</sup> staan vooral in Hillegersberg-Schiebroek, Overschie en Hoek van Holland.

Tabel 29. Woningvoorraad per wijk naar woningoppervlakte (in m<sup>2</sup>)

	<60	60-69	70-79	80-109	110-139	>140
Charlois	35%	16%	13%	26%	7%	3%
Delfshaven	16%	14%	18%	34%	11%	7%
Feijenoord	12%	16%	21%	37%	11%	4%
Hillegersberg-Schiebroek	14%	14%	14%	20%	17%	21%
Hoek van Holland	20%	4%	9%	27%	26%	15%
Hoogvliet	8%	9%	10%	34%	30%	10%
IJsselmonde	16%	16%	18%	33%	14%	4%
Kralingen-Crooswijk	19%	15%	20%	30%	7%	9%
Nieuw Mathenesse	58%	39%	0%	2%	1%	0%
Noord	16%	14%	20%	33%	12%	5%
Overschie	23%	9%	10%	27%	14%	17%
Pernis	5%	15%	19%	35%	16%	11%
Prins Alexander	11%	8%	12%	36%	21%	12%
Centrum	15%	14%	21%	36%	9%	6%
Rozenburg	5%	9%	16%	38%	23%	10%

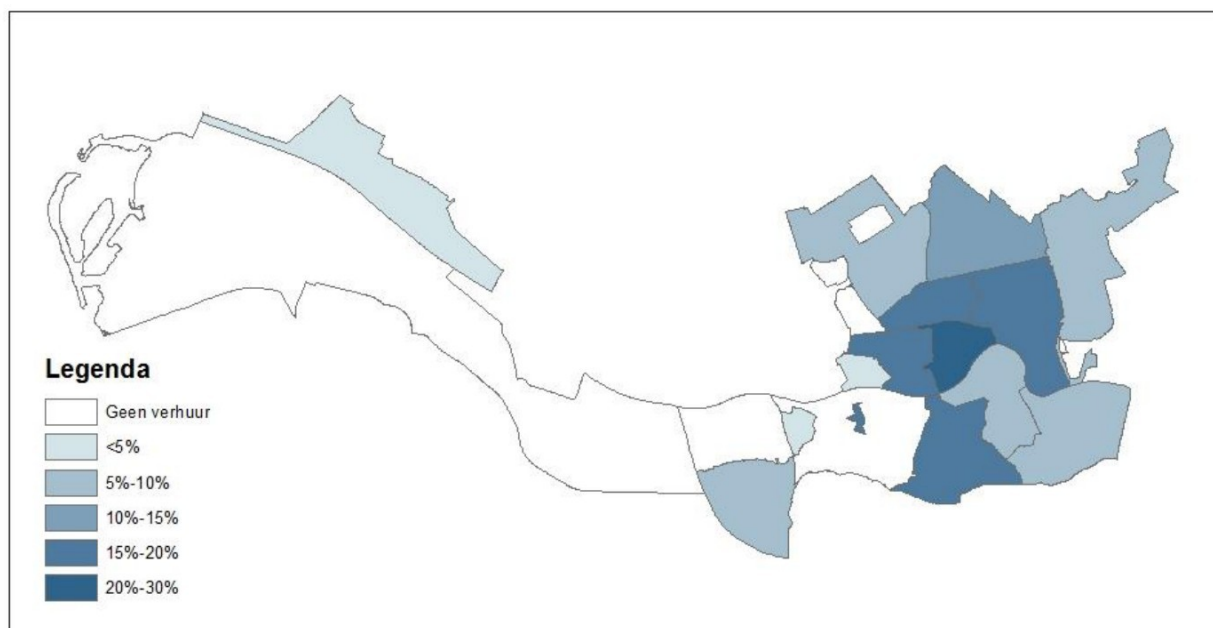
### 5.3.4 Kenmerken private verhuur naar wijk

Kleine private verhuurders bezitten een redelijk deel van de woningen in het Centrum, Charlois, Delfshaven, Noord en Kralingen-Crooswijk. Grote private verhuurders bezitten daarnaast zeven procent van de woningen in het Centrum. Woningcorporaties bezitten in alle wijken, afgezien van Nieuw Mathenesse, een groot deel van de woningen. De woningen op Nieuw Mathenesse zijn in bezit van een stichting.

Tabel 30. Woningvoorraad per wijk naar type eigenaar

	Eigenaar- bewoner	Tweede woning	Kleine verhuurder	part verhuurder	Grote part verhuurder	Woning- corporatie	Ove- rig	Onbe- kend
Charlois	27%	3%	19%		1%	42%	4%	5%
Delfshaven	22%	2%	16%		0%	46%	2%	11%
Feijenoord	17%	1%	8%		2%	56%	6%	9%
Hillegersberg- Schiebroek	52%	3%	8%		2%	28%	3%	4%
Hoek van Holland	41%	1%	2%		1%	34%	18%	2%
Hoogvliet	44%	0%	4%		5%	42%	2%	3%
IJsselmonde	37%	1%	6%		4%	45%	3%	4%
Kralingen- Crooswijk	24%	3%	12%		5%	45%	4%	8%
Nieuw Mathenesse	0%	0%	0%		0%	0%	99%	0%
Noord	27%	3%	16%		1%	34%	4%	16%
Overschie	48%	2%	4%		2%	40%	2%	2%
Pernis	72%	1%	2%		1%	21%	1%	3%
Prins Alexander	43%	1%	4%		4%	44%	3%	2%
Centrum	25%	3%	20%		7%	29%	7%	9%
Rozenburg	54%	1%	3%		0%	40%	0%	1%

Private verhuurders in Rotterdam zijn het actiefst in het Centrum, Charlois, Noord, Kralingen-Crooswijk en Delfshaven. Het gaat hierbij vooral om kleine private verhuurders. Grote private verhuurders bezitten alleen in Kralingen-Coorswijk en het Centrum meer dan vijf procent van de woningen. Het aandeel private verhuur per wijk is gevisualiseerd in onderstaand figuur. In de wijken met veel private verhuur staan vooral appartementen; Charlois heeft met zeventien procent het grootste aantal andere woningen, waarvan elf procent tussenwoningen. Private verhuurders bezitten niet alleen de kleine appartementen in deze wijken: de verdeling groter en kleiner dan 80 m<sup>2</sup> is ongeveer 50/50.



*Figuur 51. Aandeel private verhuur in woningvoorraad per wijk*

Van de appartementen kleiner dan 60 m<sup>2</sup> bezitten kleine private verhuurders twintig procent, maar met vijftien procent hebben ze ook van de grote appartementen (> 140 m<sup>2</sup>) een flink deel in handen. Binnen hun bezit spelen deze grote appartementen een minder belangrijke rol; hier zijn het toch hoofdzakelijk appartementen tot 110 m<sup>2</sup>. Dit is vergelijkbaar met het beeld in de G44. Grote private verhuurders bezitten vaak woningen met een oppervlakte van 110 m<sup>2</sup> tot 140 m<sup>2</sup>. Ook dit is vergelijkbaar met de G44.

### 5.3.5 Verandering eigendomsverhoudingen

Tabel 31 laat de eigendomsverhoudingen in de wijken zien op 1 april 2017 en 1 januari 2020. In deze periode blijken de eigendomsverhoudingen redelijk stabiel te zijn geweest. Wat wel opvallend is, is dat in een groot deel van de wijken het aandeel eigenaar-bewoners iets afgenomen is. Uitzonderingen daarop zijn Overschie en Pernis, waar het aandeel eigenaar-bewoners juist iets toegenomen is. Het aandeel kleine private verhuurders is in Overschie juist afgenomen; in alle andere wijken is dit aandeel juist gelijk gebleven of zelfs gestegen. Ook het aandeel grote private verhuurders is in veel van de wijken ongeveer gelijk gebleven.

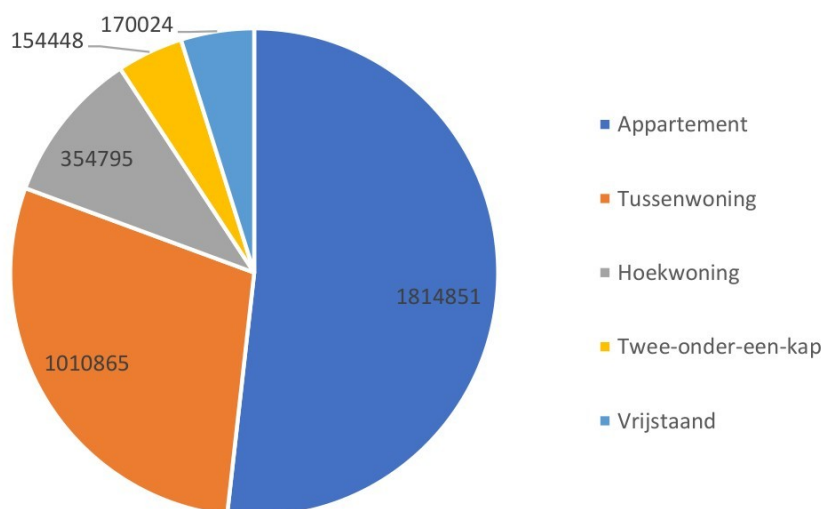
Tabel 31. Verandering eigendomsverhoudingen 2017-2020

		Eigenaar- bewoner	Tweede woning	Verhuur <50	Verhuur >50	Woco's	Overig	Onbekend
<b>Charlois</b>	2017	30%	3%	17%	1%	41%	2%	5%
	2020	27%	3%	19%	1%	42%	4%	5%
<b>Delfshaven</b>	2017	23%	3%	16%	1%	45%	2%	10%
	2020	22%	2%	16%	0%	46%	2%	11%
<b>Feijenoord</b>	2017	19%	2%	8%	1%	58%	3%	9%
	2020	17%	1%	8%	2%	56%	6%	9%
<b>Hillegersberg- Schiebroek</b>	2017	52%	3%	8%	2%	28%	2%	4%
	2020	52%	3%	8%	2%	28%	3%	4%
<b>Hoek van Holland</b>	2017	41%	2%	3%	1%	33%	18%	2%
	2020	41%	1%	2%	1%	34%	18%	2%
<b>Hoogvliet</b>	2017	44%	0%	3%	5%	43%	1%	3%
	2020	44%	0%	4%	5%	42%	2%	3%
<b>IJsselmonde</b>	2017	38%	1%	4%	4%	48%	2%	3%
	2020	37%	1%	6%	4%	45%	3%	4%
<b>Kralingen- Crooswijk</b>	2017	25%	3%	11%	5%	45%	3%	8%
	2020	24%	3%	12%	5%	45%	4%	8%
<b>Noord</b>	2017	27%	4%	15%	1%	34%	2%	16%
	2020	27%	3%	16%	1%	34%	4%	16%
<b>Overschie</b>	2017	46%	3%	5%	1%	39%	4%	2%
	2020	48%	2%	4%	2%	40%	2%	2%
<b>Pernis</b>	2017	71%	2%	2%	1%	20%	1%	3%
	2020	72%	1%	2%	1%	21%	1%	3%
<b>Prins Alexander</b>	2017	43%	1%	3%	5%	45%	2%	2%
	2020	43%	1%	4%	4%	44%	3%	2%
<b>Rotterdam Centrum</b>	2017	28%	4%	20%	7%	30%	2%	8%
	2020	25%	3%	20%	7%	29%	7%	9%
<b>Rozenburg</b>	2017	55%	1%	2%	0%	41%	0%	1%
	2020	54%	1%	3%	0%	40%	0%	1%

## 5.4 G44

De G44 bestaat uit de vier grootste kernen van Nederland (de G4: Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht) in combinatie met veertig (middel)grote steden die onderdeel uitmaken van de G40. Door de cijfers voor Maastricht, Utrecht en Rotterdam te vergelijken met die van de G44 kan een beeld gevormd worden over hoe de steden het doen ten opzichte van het landelijke beeld.

In de G44 zijn iets meer dan de helft van de woningen appartementen; ruim een kwart zijn tussenwoningen. Daarnaast zijn er ongeveer tien procent hoekwoningen, vier procent twee-onder-één-kap woningen en vijf procent vrijstaande woningen.



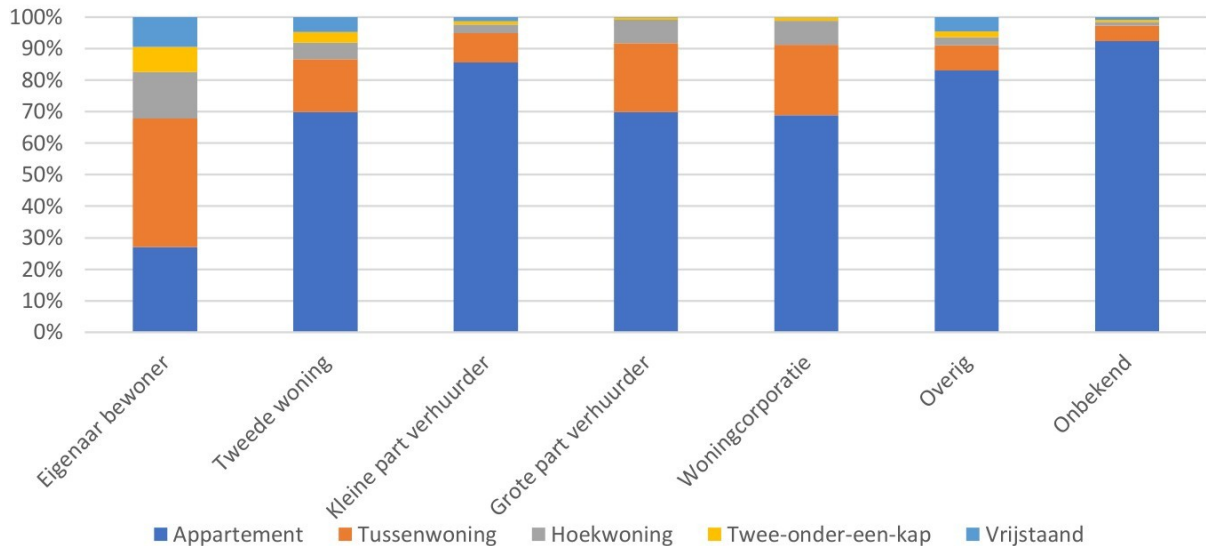
Figuur 52. Type woningen G44

Private verhuurders bezitten gezamenlijk zo'n twaalf procent van de woningvoorraad in de G44. Kleine private verhuurders bezitten negen procent, en grote private verhuurders drie procent van de woningvoorraad. Bijna de helft van de woningen is in het bezit van eigenaar-bewoners.

Tabel 32. Woningvoorraad naar type eigenaar

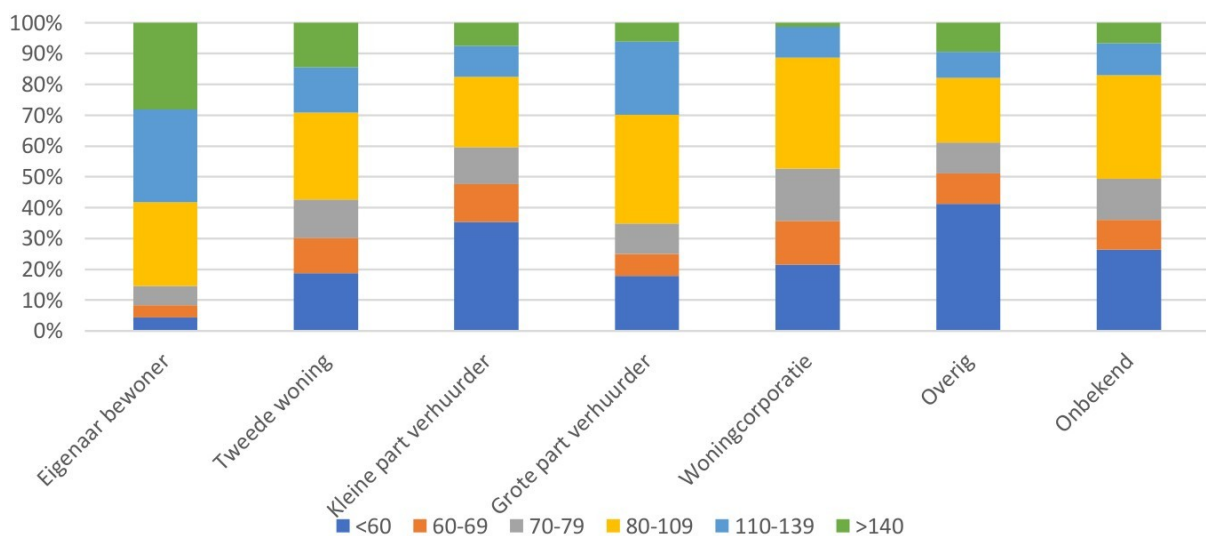
Type eigenaar	Aantal woningen	Aandeel woningvoorraad
Eigenaar-bewoner	1.656.732	47%
Tweede woning	795.36	2%
Kleine private verhuurder	309.468	9%
Grote private verhuurder	113.570	3%
Woningcorporatie	1.140.713	33%
Overig	85.896	3%
Onbekend	119.068	3%
Totaal	3.504.983	100%

Figuur 53 geeft het bezit per type eigenaar weer naar woningtype. Hieruit wordt duidelijk dat private verhuurders vooral in het bezit zijn van appartementen en tussenwoningen. Bij grote private verhuurders spelen hoekwoningen ook een rol. Dit beeld is vergelijkbaar voor woningcorporaties. Eigenaar-bewoners bezitten ook voornamelijk appartementen en tussenwoningen, maar ook een redelijk aandeel grondgebonden woningen.



Figuur 53. Verdeling woningtype naar type eigenaar

Uit de verdeling van woonoppervlakte naar type eigenaar, in onderstaande figuur, blijkt dat het bezit van alle type eigenaren voor een groot deel uit woningen van 80 m<sup>2</sup> tot 110 m<sup>2</sup> bestaat. Verder is ruim de helft van de woningen in het bezit van eigenaar-bewoners groter dan 110 m<sup>2</sup>. Opvallend is dat het bezit van kleine private verhuurders voor een groot deel uit woningen van minder dan 60 m<sup>2</sup> bestaat, terwijl het bezit van grote private verhuurders voor een aanzienlijk deel uit woningen groter dan 110 m<sup>2</sup> bestaat. Dit kan verklaard worden door het verschillende aandeel tussenwoningen. Hoewel de verdeling qua woningtype tussen grote private verhuurder en woningcorporatie vergelijkbaar is, is in de woningoppervlakte wel een verschil te zien: grote private verhuurders bezitten vaker grotere woningen dan woningcorporaties.



Figuur 54. Oppervlakte woning in m2 naar type eigenaar

## 6. Expertsessie buy-to-let in de grote steden

Om extra duiding te geven aan het rapport, verschillende standpunten te vergelijken en discussie te faciliteren is op 20 mei 2020 een (digitale) expertsessie georganiseerd. Tijdens deze sessie is gediscussieerd over vijf stellingen door medewerkers van de drie gemeenten, een aankoopmakelaar en medewerkers van Vastgoedbelang, Planbureau voor de Leefomgeving en Platform31. In dit hoofdstuk worden de vijf stellingen en de reacties hierop besproken. Deze reacties geven de verschillende blikken van de deelnemers weer en hoeven ook niet feitelijk te kloppen. Het Kadaster heeft de discussie gefaciliteerd en geeft geen oordeel over de stellingen.

Een uitgebreide lijst van aanwezigen kan aan het eind van dit hoofdstuk gevonden worden.

Stelling 1: Verrijkt buy-to-let de maatschappij?

*Buy-to-let draagt bij aan vermindering van de leefbaarheid van woonwijken in (centrum-)redelijke woonmilieus door een toename van tijdelijke inwoners in de buurt. Beperking van de marktwerking door extra regelgeving is met het oog op leefbaarheid gewenst.*

Bewoners zijn zelf verantwoordelijk voor de leefbaarheid. Een deelnemer van de expertsessie suggereerde dat de samenstelling van een buurt naar type bewoners daarbij van belang is. Door de groeiende omvang van de buy-to-let-sector krijgen ook andere bewoners in de wijk te maken met buy-to-let. De aanname is dat woningen die gekocht zijn om vervolgens te verhuren, een ander type bewoners aantrekken dan koopwoningen of corporatiehuurwoningen. Echter, veel van deze buy-to-let-woningen zijn hoogwaardige woningen. Daardoor is de kans groot dat de huurders van deze buy-to-let-woningen een grote overlap vertonen met de kopers die anders deze woningen gekocht zouden hebben. Het effect op de leefbaarheid in een buurt zal naar verwachting dan ook beperkt zijn, omdat de verschillen tussen de buy-to-let-bewoners en de potentiële kopers beperkt zijn.

Het is wel mogelijk dat de sociale cohesie onder druk komt te staan door de vaak korte bewoningsduur van duurdere huurwoningen. Wijken met veel buy-to-let-woningen hebben volgens veel van de deelnemende experts vaak een grotere doorstroming dan wijken met veel koopwoningen of corporatiewoningen. Die doorstroming kan een negatief effect hebben op de leefbaarheid. Echter, koopstarters hebben eveneens vaak een korte woonduur. Wel wordt aangegeven dat buy-to-let vaak opgang maakt(e) in wijken die ook interessant zijn voor andere investeerders, waarbij gedacht kan worden aan hotels en Airbnb, vooral in en om de binnenstad. Het is de optelsom van deze ontwikkelingen die sommige bewoners tegen de borst kan stuiten, waardoor zij tijdelijke bewoners gelijkstellen aan minder sociale binding en meer (risico op) overlast.

Door het reguleren van de buy-to-let-markt is het mogelijk een balans te creëren, waardoor de leefbaarheid op peil blijft. Enkele deelnemers noemen bovendien ook het positieve belang van buy-to-let. De particuliere huurmarkt in Nederland is relatief klein vergeleken met andere Europese landen. Toename van de particuliere huursector kan veel voordelen bieden voor steden, aangezien er behoefte is aan meer huurwoningen. Om verdringing van koopstarters en doorstromers tegen te gaan is het hierbij van belang dat woningen worden verhuurd ter bewoning, en niet voor doelen zoals toerisme. Buy-to-let biedt verder mogelijkheden om in te spelen op transitie in de woningmarkt, bijvoorbeeld wanneer starters willen huren in plaats van kopen. Een van de deelnemers gaf dan ook aan dat het misschien geen verdringing is; er kan in de markt sprake zijn van een verandering van koop naar huur.

## Stelling 2: Buy-to-let wel of niet spreiden?

*Het invoeren van maatregelen per wijk om buy-to-let te reguleren – bijvoorbeeld met een maximum percentage buy-to-let – heeft geen zin, omdat dan een waterbedeffect optreedt waardoor het percentage buy-to-let in andere wijken zal gaan stijgen.*

Voorafgaand aan de bespreking van deze stelling, ontstond een discussie over het verschil tussen buy-to-let en het particuliere verhuursegment. Een buy-to-let woning wordt gezien als een woning die recentelijk gekocht is van een eigenaar-bewoner en door de huidige eigenaar wordt verhuurd. Het particuliere verhuursegment bestaat voor een deel uit buy-to-let woningen die jaren terug zijn gekocht door de huidige verhuurder. De gedachte is dat een gemeente door het aantal aankopen van buy-to-let in een buurt of wijk te maximeren, uiteindelijk de woningvoorraad zijn diversiteit kan laten behouden. De begrenzing geldt dus voor de aankopen (buy-to-let), maar is afhankelijk van het aantal particuliere huurwoningen in de voorraad.

In eerste instantie zoekt de investeerder in een stad en niet per se in een specifieke wijk. Daardoor is het mogelijk dat reguleren op wijkniveau zorgt voor een waterbedeffect. Als buy-to-let in wijken gemaximeerd wordt, dan zal de investeerder waarschijnlijk in een andere wijk naar mogelijkheden zoeken. Echter, de spreiding van buy-to-let gebeurt vaak op basis van prijssegmenten en rendement. Buy-to-let-woningen zitten vaak in een select aantal wijken en in bepaalde prijssegmenten omdat daar het beste rendement is te behalen. Afhankelijk van de prijssegmenten en het rendement binnen bepaalde wijken, zal BTL zich maar beperkt spreiden over een stad. Doordat investeerders naar een bepaald rendement streven, kijken ze naar aanbod in wijken waar dit rendement mogelijk is. Wanneer investeren in die wijken niet mogelijk is, dan kijken ze verder. Deze marktwerking zorgt ook voor autonome regulering.

Zoals bij de vorige stelling al werd opgemerkt, wordt er maar een beperkt effect op de leefbaarheid verwacht, afhankelijk van het type bewoner. Daarom is het maar de vraag of reguleren ook gewenst is. Wel is het mogelijk om wijk-specifiek beleid in te stellen voor het gebruik van buy-to-let. In wijken waar al veel studenten (verkamering) wonen is het wellicht gewenst om te reguleren of buy-to-let mag worden gebruikt voor studentenhuisvesting.

## Stelling 3: Diversiteit buy-to-let en beleid

*De buy-to-let-verhuurder krijgt ten onrechte het etiket van slechte verhuurder opgeplakt. Namelijk een verhuurder die enkel voor winstmaximalisatie gaat en te weinig doet aan onderhoud. De werkelijkheid is echter dat zij zich aan de eisen van de wet en gemeentelijke verordeningen houden en dat er grote verschillen zijn tussen de afzonderlijke verhuurders. (Lokale) beleidsmakers houden echter onvoldoende rekening met deze diversiteit binnen deze sector. Dat is problematisch voor de formulering en implementatie van beleid.*

Buy-to-let en ook private verhuur zijn erg heterogene sectoren. Beleid is vaak voor een specifieke groep, maar raakt iedereen. Daarom worstelen beleidsmakers met deze diversiteit die kan zorgen voor ongewenste beleidseffecten. Juist in de particuliere huursector, die veelal bestaat uit veel oorspronkelijke buy-to-let-woningen, is de verscheidenheid van verhuurders groot. Hoewel binnen de groep verhuurders zeker wel wat rotte appels zitten, heeft het grootste deel van de particuliere verhuurders wel zorg voor de woningen, om zo waardeverstijging te waarborgen en desinvestering te voorkomen. Het zijn veelal lange termijninvesteringen.

Voor gemeenten is het een uitdaging om beleid te maken dat de excessen tegengaat, maar niet de hele sector raakt. Deze zoektocht kan moeilijk zijn. In sommige gemeenten zijn er nog stappen te maken wat betreft het in gesprek komen met particuliere verhuurders. De ervaring leert dat wanneer

er goede afspraken worden gemaakt, een groot deel van de verhuurders zich daar aan zal houden. Er werd ook opgemerkt dat er al een heel scala aan mogelijkheden ligt om in te grijpen bij bijvoorbeeld achterstallig onderhoud.

Een van de grote uitdagingen is dat het voor gemeenten soms moeilijk is in contact te komen met verhuurders, vooral wanneer verhuurders niet vertegenwoordigd worden door belangenorganisaties of wanneer het buitenlandse investeerders betreft. Het lijkt er ook op dat deze onvindbare verhuurders vaak degenen zijn die slecht gedrag vertonen. Gemeenten proberen verder goed verhuurderschap te stimuleren, bijvoorbeeld door een keurmerk voor goede kamerverhuur of een verhuurdersvergunning. Hierbij wordt ingezet op nauw contact met de verhuursector, zodat er draagvlak is voor maatregelen en de sector hopelijk zelfregulerend op zal treden.

Stelling 4: Help de koopstarters (was stelling 5)

*Koopstarters zijn van belang voor de levendigheid en dynamiek in een stad. Het is de taak van een gemeente om instrumenten te ontwikkelen waarmee specifieke woningen worden gelabeld als koopstarterswoning. Nieuwbouw koopstarterswoningen mogen ook niet uitgebreid worden met een dakkapel of iets dergelijks. Zo blijft het woningaanbod voor koopstarters gewaarborgd en ontstaat dynamiek op de stedelijke woningmarkt.*

Wanneer de markt vast zit, dan is een specifiek label voor een woning waar alleen een koopstarter mag wonen niet bevorderlijk voor de doorstroming. Het invoeren van een regeling met labels lost het probleem dus niet op wanneer de doorstroombmogelijkheden beperkt zijn. Om gebruik te maken van labels moet een gehele woningmarktbenadering toegepast worden. Koopwoningen labelen voor koopstarters is dus mogelijk, maar als onderdeel van een groter pakket.

Ook in de praktische uitwerking van labels worden problemen verwacht. Het implementeren zal lastig zijn, want hoe kan een gemeente voorschrijven aan wie iemand zijn/haar woningen mag verkopen? Labelen werkt naar verwachting alleen bij woningcorporaties en nieuwbouwwoningen, maar niet bij bestaande woningen. Verder gaat deze aanpak eraan voorbij dat de koopstarter dynamisch is; de woonwensen van de koopstarter nu zijn naar verwachting anders dan de woonwensen van de toekomstige koopstarter. Daar komt bij dat zelfs de hedendaagse koopstarter onderling al erg verschilt en daardoor ook verschillende wensen heeft. Ook zijn er andere groepen met een voorkeur voor kleine woningen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan ouderen, die graag terug willen naar een kleinere woning maar vaak geen aanspraak kunnen maken op huurwoningen en ook met dit beleid buiten de boot vallen.

Ten slotte gaat de stelling ervan uit dat kopen beter is dan huren. Eén van de terugkerende vragen gedurende de expertsessie is of dat inderdaad zo is, en waarom.

Stelling 5: Bevoordeel koopstarters en regulering voor de geliberaliseerde huursector (was stelling 6)

*De minister heeft een aantal maatregelen aangekondigd. Deze zijn de maximale huurverhoging van inflatie plus 2,5% in vrije sectorhuur, de fiscale maatregel om koop voor buy-to-let zwaarder te belasten en de koop door koopstarters juist minder zwaar. Deze combinatie van maatregelen zal het opkopen van panden om te verhuren minder aantrekkelijk maken waardoor bescherming door een verhuurverbod of zelfbewoningsplicht niet meer nodig is.*

De verwachting is dat een verhoging van de overdrachtsbelasting geen invloed zal hebben op de winstgevendheid van buy-to-let woningen. Een maximale huurverhoging kan wel effect hebben, al wordt dat ook betwijfeld. De grens van een maximale huurverhoging gelijk aan inflatie plus 2,5 procent wordt nu vaak al niet overschreden. De verwachting is dan ook dat dit niet een zodanige aantasting

van het rendement zal zijn dat potentiële buy-to-let-investeerders niet meer zullen kopen. Als het doel van het beleid is om de BTL-sector minder aantrekkelijk te maken, dan moeten er veel forsere beperkingen opgelegd worden. Verder kunnen gemeenten ook andere maatregelen treffen om koopstarters te ondersteunen, mocht daar behoefte aan zijn. Ook hier kan weer de discussie gevoerd worden of kopen beter is dan huren en of een gemeente het kunnen kopen van een woning expliciet zou moeten ondersteunen.

Er wordt gesteld dat er nu veel maatregelen worden afgevuurd op een kleine particuliere huursector. Al de maatregelen bij elkaar zijn wellicht buitenproportioneel gezien de kleine buy-to-let-sector in Nederland. Mocht de sector verder groeien, dan zou dat effect kunnen hebben op de huurprijzen, aangezien het aanbod toeneemt. Zolang het idee leeft dat iedereen moet kunnen kopen en kopen de standaard is, zal deze sector klein blijven.

Momenteel zitten de woningprijzen op een kookpunt, waardoor het kopen van woningen minder aantrekkelijk wordt voor beleggers; men moet de aankoopprijs immers wel terug kunnen verdienen. Wellicht dat de markt zelfs zonder alle voorgenomen maatregelen tot een gewenste balans komt. Wat deze balans precies moet inhouden is natuurlijk open voor discussie.

Aanwezigen:

- Gemeente Rotterdam:  
- Gemeente Utrecht:  ,  ,  ,  
- Gemeente  ,  ,  
- Experts:   (aankoopmakelaar  ,   (Platform31),   (Planbureau voor de Leefomgeving),   (Vastgoedbelang)
- Kadaster:  ,  ,  ,  

### **Aanleiding opkoopbescherming**

Steeds meer koopwoningen worden opgekocht door beleggers. Onderzoek van het Kadaster laat zien dat het aandeel koopwoningen gekocht door particuliere beleggers tussen 2009 en 2017 is toegenomen. Op dit moment hebben gemeenten geen mogelijkheden om te sturen op de samenstelling van de bestaande koopwoningvoorraad, waardoor zij in de bestaande bouw niet kunnen borgen dat koopwoningen beschikbaar blijven in dit segment. Om te zorgen dat goedkope en middeldure koopwoningen beschikbaar blijven voor eigenaar-bewoners, biedt de wet, *Opkoopbescherming en verruiming mogelijkheden tijdelijke verhuur*, gemeenten de mogelijkheid een opkoopbescherming in te stellen. De maatregel zal wettelijk van kracht zijn vanaf 1 Januari 2022. Om de maatregel in te voeren moet de gemeenteraad eerst vaststellen of en in welke buurten van de gemeente er sprake is van schaarste aan goedkope en middeldure koopwoningen en tot welke prijsgrens de gemeente de opkoopbescherming wil invoeren. De gemeenteraad moet onderbouwen dat de inzet van de maatregel noodzakelijk, geschikt en proportioneel is. Op dit moment werken we aan een argumentatielijn.

### **Vervolgonderzoek**

De argumentatielijn is nog niet compleet. Daarvoor is aanvullend onderzoek nodig waarmee duidelijker beargumenteerd kan worden waarom bepaalde gebieden gekozen zijn en waarom een specifieke prijsgrens. Ten eerste is er uitgebreider onderzoek nodig tot welke prijsgrens het effectengebied moet reiken. Dit kan bijvoorbeeld de gemiddelde WOZ-waarde zijn met een opslag van 10% met daarbovenop een effectgebied om het zogenaamde waterbedeffect te voorkomen. Daarnaast willen wij aan Capital Value de vraag voorleggen vanaf welke grens het voor beleggers financieel niet meer aantrekkelijk is om een woning te kopen en te gaan verhuren. Hierbij willen we meteen bij de vraag betrekken welke wijken/gebieden interessant zijn voor beleggerswoningen.

Ten tweede stellen wij voor om een soortgelijk onderzoek dat is uitgevoerd door het kadaster opnieuw uit te voeren voor de meer recentere jaren. Met aanvulling van een aantal indicatoren zoals aangeven in de bijlage, zou dit onderzoek een sterkere onderbouwing geven. Door de veranderingen van de afgelopen twee jaar te laten zien kan verder mogelijk aangetoond worden dat de urgentie voor de invoering van dit instrument noodzakelijk is in bepaalde gebieden. In de onderzoeken willen we meteen de vraag meenemen of en hoe het waterbedeffect optreedt voor de regiogemeenten. Eventuele meerkosten kan de U10 organisatie voor haar rekening nemen.

### **Concept Argumentatie**

Volgens de nieuwe wet verschilt het begrip goedkoop en middelduur per gemeente. Gemeenten hebben zelf goed zicht op hun lokale situatie. Daarom moeten zij zelf op basis van hun lokale situatie onderbouwen tot welke WOZ-waarde in hun gemeente koopwoningen in het goedkope en middeldure segment vallen. Het is van belang dat de gemeente kan motiveren waarom de gekozen waarde proportioneel is en er niet toe leidt dat er onnodig koopwoningen onder deze regulering komen te vallen.

In dit kader is de volgende besluitvorming van belang;

- Het loslaten van de WOZ-schaarstegrens in de Huisvestingsverordening 2019
- Het toepassen van de zelfbewoningsplicht bij nieuwbouw (NHG-grens) op eigengrond
- Het actieplan betaalbare koop. (Behandeling van de raad op 9 december), voorgesteld om de grens van de zelfbewoningsplicht te verruimen naar 2 keer NHG (€650.000)

Uit onderzoek van het Kadaster (Mei 2020, blijkt dat aankopen van particuliere beleggers steeds meer opschuiven naar het duurder segment: in twee jaar tijd is het aandeel buy-to-let aankopen boven de €310.000 bij appartementen gestegen van 10% naar 20% en bij grondgebonden woningen van ruim 30% naar ruim 60%. Woningen worden daarmee beleggingsobjecten en deze beleggers concurreren met starters op de woningmarkt en troeven hen nogal eens af. Zo was de gemiddelde transactiesom in Utrecht in 2018(Q4) €355.368, in 2019(Q4) €382.593 en ligt dat een jaar later in 2020(Q4) al op €419.728. Voor 2021 zal de gemiddelde transactiesom mogelijk al gestegen zijn rond de €440.000.

In het *Actieplan Betaalbare Koop* staat dat de kans aanwezig is dat door de zelfbewoningsplicht alleen bij betaalbare koopwoningen, tot NHG-grens, toe te passen een 'waterbedeffect' optreedt en het aantal buy-to-let aankopen in duurdere prijscategorieën toeneemt. Voor de zelfbewoningsplicht wordt daarom een effectgebied gedefinieerd dat reikt tot twee keer de NHG-grens (twee keer zo hoog als de bovengrens voor betaalbare koopwoningen). Hiermee beweegt de prijsgrens automatisch mee zodra de NHG-grens wordt bijgesteld. Dat is in lijn met het Hooflijnenberaad van voor de zomer, waarbij is besproken om maximaal in te zetten op het beschermen van betaalbare koopwoningen. Op dinsdagavond 12 oktober is er een RIB over het Actieplan betaalbare koop. Mogelijk dat deze RIB nog informatie oplevert over hoe raadsleden staan ten opzichte van de hoogte van de prijsgrens. Ook de raadsbehandeling op 9 december is hiervoor van belang.

Daar tegenover staat dat in de wet gemeenten dit instrument alleen mogen inzetten vanwege schaarste van goedkope en middeldure woningen. De wet geeft hier geen prijsgrenzen voor aan waardoor de gemeente ruimte heeft om dit zelf te bepalen. In hoeverre de 2\*NHG grens om een waterbedeffect te voorkomen juridisch haalbaar is moeten wij nog onderzoeken en hangt sterk samen met de onderbouwing. De opkoopbescherming is een regulering van het eigendomsrecht en dus is een goede onderbouwing zeer noodzakelijk

Voor de toewijzing van de gebieden wordt voorgesteld om alle gebieden in Utrecht aan te wijzen

### **Verplichte vergunningen en uitzonderingen van de stad**

Volgens de wet is het niet in alle gevallen redelijk om de eigenaar van een koopwoning te verbieden de woning te verhuren. Zo kunnen er situaties zijn waarin het wel wenselijk is dat er wordt verhuurd. De gemeente moeten in eerste instantie volgens de wet voor drie gevallen een uitzondering verlenen:

1. **Verhuur aan eerste- en tweedegraads bloed- en aanverwanten.** Hierbij kan onder meer gedacht worden aan ouders die voor hun studerende kinderen een woning kopen.
2. **Verhuur van woningen die onderdeel zijn van een winkel-, kantoor- of bedrijfspand.** Hierdoor wordt de opkoopbescherming specifiek gericht op koopwoningen en blijft het mogelijk om woningen die onderdeel zijn van een winkel-, kantoor- of bedrijfspand te verhuren, waardoor deze niet onnodig (deels) leeg komen te staan.
3. **Tijdelijke verhuur van de woning indien de eigenaar de woning minimaal één jaar zelf heeft bewoond en kan aantonen dat de verhuur slechts voor maximaal 12 maanden is.** Een desbetreffende vergunning kan niet worden gebruikt voor toeristische verhuur.

Volgens de wet kunnen gemeenten daarnaast zelf aanvullend extra 'uitzonderingsgevallen/categorieën' aanwijzen die passend zijn bij de problematiek en samenstelling van de buurt waarin de opkoopbescherming wordt ingevoerd, waarbij met een vergunning wel verhuurd mag worden. Wij stellen voor de volgende uitzonderingen op te nemen:

1. **Corporaties die woningen terugkopen of kopen om te verhuren.** Corporaties zijn in staat om woningen terug te kopen en dan weer te verhuren aan mensen die aanmerking komen voor een sociale huurwoning.
2. **Wooninitiatieven die kopen om te verhuren aan desbetreffende doelgroep.**
3. **De Gemeente Utrecht, die in bepaalde gevallen woningen aankoopt en verhuurt.**

### **Kosten**

- Onderzoekskosten voor beargumentering prijsgrens en gebieden.
- Daarnaast moet ook in beeld worden gebracht wat de mogelijke kosten zijn als deze wet eenmaal wordt geïmplementeerd. Een regeling kan alleen in werking treden als er middelen/uitvoeringsmogelijkheden zijn. In afstemming met VTH worden deze kosten en uitvoeringsmogelijkheden in beeld gebracht

### **Planning**

Vanuit het overleg van de G4 + Eindhoven kwam naar voren dat de planning tussen de gemeentes verschilt. Rotterdam is op dit gebied al wat verder en is van plan te beginnen met de toepassing van de wet vanaf 1 januari 2022. Echter zullen zij dit slechts doen in zes specifieke wijken met een lagere grens dan beargumenteerd wordt in dit stuk. De overige gemeentes zijn nog in de analyse fase en zij denken voor of net na de gemeenteraadsverkiezingen hun voorstel te kunnen aanbieden aan de raad. De planning hiervan is de wet voor maart 2022 te implementeren. De globale planning ziet er dan als volgt uit:

- Oktober/november inhoudelijke voorbereiding en onderzoek
- Oktober/ november juridische vertaling opkoopbescherming in relatie tot bestaand beleid en aanpassen huisvestingsverordening
- November gesprekken partijen (o.a. Vastgoed belang en IVBN)
- December Januari staven en besluitvorming college

■ Februari/ maart raadsvoorstel naar gemeenteraad

■ Besluitvorming nieuwe raad

Regionale afstemming (wettelijk verplicht)

In de regio is een werkgroep ingesteld met deelnemers vanuit de provincie, Utrecht, Nieuwegein en IJsselstein.

Op 25 oktober is het trekkeroverleg van de regio (bestuurders Utrecht, De Bilt en IJsselstein) en op 25 november is de eerste volgende Bestuurstafel GWL.

## Toelichting grondslagen

In dit document kunt u secties vinden die onleesbaar zijn gemaakt. Deze informatie is achterwege gelaten op basis van de Wet open overheid (Woo). De letter die hierbij is vermeld correspondeert met de bijbehorende grondslag in onderstaand overzicht.

### **J** Art. 5.1 lid 2 sub e

Het belang van de openbaarmaking van deze informatie weegt niet op tegen het belang van de eerbiediging van de persoonlijke levenssfeer van betrokkenen

**Van:** [redacted], [redacted] <[redacted]@utrecht10.nl>

**Verzonden:** 21-10-2021 17:21

**Aan:** ProcesteamU10 <[redacted]@utrecht.nl>,  
[redacted], [redacted] <[redacted]@utrecht.nl>,  
[redacted]@ijsselstein.nl,  
[redacted]@debilt.nl

**CC:** SecretariaatDiepeveen <[redacted]@utrecht.nl>,  
[redacted]@ijsselstein.nl,  
DBT-Bestuursecretariaat <[redacted]@debilt.nl>,  
[redacted], [redacted] <[redacted]@utrecht.nl>,  
[redacted] <[redacted]@ijsselstein.nl>,  
[redacted], [redacted] <[redacted]@NIEUWEGEIN.NL>,  
[redacted], [redacted] <[redacted]@utrecht.nl>

**Onderwerp:** RE: U10 - bestuurlijk overleg- opkoopbescherming; weth's [redacted], [redacted] en [redacted]

Beste [redacted], [redacted] en [redacted],

Maandag 25 oktober is om 13uur (tot 13.45) voor jullie een overleg georganiseerd over het onderwerp opkoopbescherming (actie vanuit de bestuurstafel Gwl). In de bijlage een korte notitie van de gemeente Utrecht over het onderwerp, met de te nemen stappen en de planning. Doel van het overleg is het meenemen van de regio met het beleid tav de opkoopbescherming, waarbij met name het waterbedeffect naar de regio aandacht krijgt (onderzoeksvorstel). Insteek is dat de onderzoeken gebruikt kunnen worden in alle regiogemeenten.

En verder:

Bij het overleg kan ik helaas niet aanwezig zijn, in mijn plaats zal [redacted] er zijn.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

**Procesmanager** **UTRECHT10**

Ontmoetingsplaats voor gezond stedelijk leven

[micha\[redacted\]@utrecht10.nl](mailto:micha[redacted]@utrecht10.nl)

06 [redacted]

[www.utrecht10.nl](http://www.utrecht10.nl)

-----Oorspronkelijke afspraak-----

**Van:** ProcesteamU10

**Verzonden:** vrijdag 1 oktober 2021 08:43

**Aan:** ProcesteamU10; [redacted], [redacted]; [redacted]@ijsselstein.nl'; [redacted]@debilt.nl'; [redacted], [redacted]

**CC:** SecretariaatDiepeveen; [redacted]@ijsselstein.nl'; 'DBT-Bestuursecretariaat'; [redacted], [redacted]

**Onderwerp:** U10 - bestuurlijk overleg- opkoopbescherming; weth's [redacted], [redacted] en [redacted]

**Tijd:** maandag 25 oktober 2021 13:00-13:45 (UTC+01:00) Amsterdam, Berlijn, Bern, Rome, Stockholm, Wenen.

**Locatie:** digitaal / link in onderliggend scherm

---

## Microsoft Teams-vergadering

Deelnemen op uw computer of via de mobiele app

[Klik hier om deel te nemen aan de vergadering](#)

[Meer informatie](#) | [Opties voor vergadering](#)

---

### **Aanleiding opkoopbescherming**

Steeds meer koopwoningen worden opgekocht door beleggers. Onderzoek van het Kadaster laat zien dat het aandeel koopwoningen gekocht door particuliere beleggers tussen 2009 en 2017 is toegenomen. Op dit moment hebben gemeenten geen mogelijkheden om te sturen op de samenstelling van de bestaande koopwoningvoorraad, waardoor zij in de bestaande bouw niet kunnen borgen dat koopwoningen beschikbaar blijven in dit segment. Om te zorgen dat goedkope en middeldure koopwoningen beschikbaar blijven voor eigenaar-bewoners, biedt de wet, *Opkoopbescherming en verruiming mogelijkheden tijdelijke verhuur*, gemeenten de mogelijkheid een opkoopbescherming in te stellen. De maatregel zal wettelijk van kracht zijn vanaf 1 Januari 2022. Om de maatregel in te voeren moet de gemeenteraad eerst vaststellen of en in welke buurten van de gemeente er sprake is van schaarste aan goedkope en middeldure koopwoningen en tot welke prijsgrens de gemeente de opkoopbescherming wil invoeren. De gemeenteraad moet onderbouwen dat de inzet van de maatregel noodzakelijk, geschikt en proportioneel is. **Op dit moment werken we aan een argumentatielijn.**

### **Vervolgonderzoek**

De argumentatielijn is nog niet compleet. Daarvoor is **aanvullend onderzoek** nodig waarmee duidelijker beargumenteerd kan worden waarom bepaalde gebieden gekozen zijn en waarom een specifieke prijsgrens. **Ten eerste** is er uitgebreider onderzoek nodig tot welke prijsgrens het effectgebied moet reiken. Dit kan bijvoorbeeld de gemiddelde WOZ-waarde zijn met een opslag van 10% met daarbovenop een effectgebied om het zogenaamde waterbedeffect te voorkomen. Daarnaast willen wij aan Capital Value de vraag voorleggen vanaf welke grens het voor beleggers financieel niet meer aantrekkelijk is om een woning te kopen en te gaan verhuren. Hierbij willen we meteen bij de vraag betrekken welke wijken/gebieden interessant zijn voor beleggerswoningen.

**Ten tweede** stellen wij voor om een soortgelijk onderzoek dat is uitgevoerd door het kadaster opnieuw uit te voeren voor de meer recentere jaren. Met aanvulling van een aantal indicatoren zoals aangeven in de bijlage, zou dit onderzoek een sterkere onderbouwing geven. Door de veranderingen van de afgelopen twee jaar te laten zien kan verder mogelijk aangetoond worden dat de urgentie voor de invoering van dit instrument noodzakelijk is in bepaalde gebieden. In de onderzoeken willen we meteen de vraag meenemen of en hoe het waterbedeffect optreedt voor de regiogemeenten. Eventuele meerkosten kan de U10 organisatie voor haar rekening nemen.

### **Concept Argumentatie**

Volgens de nieuwe wet verschilt het begrip goedkoop en middelduur per gemeente. Gemeenten hebben zelf goed zicht op hun lokale situatie. Daarom moeten zij zelf op basis van hun lokale situatie onderbouwen tot welke WOZ-waarde in hun gemeente koopwoningen in het goedkope en middeldure segment vallen. Het is van belang dat de gemeente kan motiveren waarom de gekozen waarde proportioneel is en er niet toe leidt dat er onnodig koopwoningen onder deze regulering komen te vallen.

In dit kader is de volgende besluitvorming van belang;

- Het loslaten van de WOZ-schaarstegrens in de Huisvestingsverordening 2019
- Het toepassen van de zelfbewoningsplicht bij nieuwbouw (NHG-grens) op eigengrond
- Het actieplan betaalbare koop. (Behandeling van de raad op 9 december), voorgesteld om de grens van de zelfbewoningsplicht te verruimen naar 2 keer NHG (€650.000)

Uit onderzoek van het Kadaster (Mei 2020, blijkt dat aankopen van particuliere beleggers steeds meer opschuiven naar het duurder segment: in twee jaar tijd is het aandeel buy-to-let aankopen boven de €310.000 bij appartementen gestegen van 10% naar 20% en bij grondgebonden woningen van ruim 30% naar ruim 60%. Woningen worden daarmee beleggingsobjecten en deze beleggers concurreren met starters op de woningmarkt en troeven hen nogal eens af. Zo was de gemiddelde transactiesom in Utrecht in 2018(Q4) €355.368, in 2019(Q4) €382.593 en ligt dat een jaar later in 2020(Q4) al op €419.728. Voor 2021 zal de gemiddelde transactiesom mogelijk al gestegen zijn rond de €440.000.

In het *Actieplan Betaalbare Koop* staat dat de kans aanwezig is dat door de zelfbewoningsplicht alleen bij betaalbare koopwoningen, tot NHG-grens, toe te passen een 'waterbedeffect' optreedt en het aantal buy-to-let aankopen in duurdere prijscategorieën toeneemt. Voor de zelfbewoningsplicht wordt daarom een effectgebied gedefinieerd dat reikt tot twee keer de NHG-grens (twee keer zo hoog als de bovengrens voor betaalbare koopwoningen). Hiermee beweegt de prijsgrens automatisch mee zodra de NHG-grens wordt bijgesteld. Dat is in lijn met het Hooflijnenberaad van voor de zomer, waarbij is besproken om maximaal in te zetten op het beschermen van betaalbare koopwoningen. Op dinsdagavond 12 oktober is er een RIB over het Actieplan betaalbare koop. Mogelijk dat deze RIB nog informatie oplevert over hoe raadsleden staan ten opzichte van de hoogte van de prijsgrens. Ook de raadsbehandeling op 9 december is hiervoor van belang.

Daar tegenover staat dat in de wet gemeenten dit instrument alleen mogen inzetten vanwege schaarste van goedkope en middeldure woningen. De wet geeft hier geen prijsgrenzen voor aan waardoor de gemeente ruimte heeft om dit zelf te bepalen. In hoeverre de 2\*NHG grens om een waterbedeffect te voorkomen juridisch haalbaar is moeten wij nog onderzoeken en hangt sterk samen met de onderbouwing. De opkoopbescherming is een regulering van het eigendomsrecht en dus is een goede onderbouwing zeer noodzakelijk

Voor de toewijzing van de gebieden wordt voorgesteld om alle gebieden in Utrecht aan te wijzen

### **Verplichte vergunningen en uitzonderingen van de stad**

Volgens de wet is het niet in alle gevallen redelijk om de eigenaar van een koopwoning te verbieden de woning te verhuren. Zo kunnen er situaties zijn waarin het wel wenselijk is dat er wordt verhuurd. De gemeente moeten in eerste instantie volgens de wet voor drie gevallen een uitzondering verlenen:

1. **Verhuur aan eerste- en tweedegraads bloed- en aanverwanten.** Hierbij kan onder meer gedacht worden aan ouders die voor hun studerende kinderen een woning kopen.
2. **Verhuur van woningen die onderdeel zijn van een winkel-, kantoor- of bedrijfspand.** Hierdoor wordt de opkoopbescherming specifiek gericht op koopwoningen en blijft het mogelijk om woningen die onderdeel zijn van een winkel-, kantoor- of bedrijfspand te verhuren, waardoor deze niet onnodig (deels) leeg komen te staan.
3. **Tijdelijke verhuur van de woning indien de eigenaar de woning minimaal één jaar zelf heeft bewoond en kan aantonen dat de verhuur slechts voor maximaal 12 maanden is.** Een desbetreffende vergunning kan niet worden gebruikt voor toeristische verhuur.

Volgens de wet kunnen gemeenten daarnaast zelf aanvullend extra 'uitzonderingsgevallen/categorieën' aanwijzen die passend zijn bij de problematiek en samenstelling van de buurt waarin de opkoopbescherming wordt ingevoerd, waarbij met een vergunning wel verhuurd mag worden. Wij stellen voor de volgende uitzonderingen op te nemen:

1. **Corporaties die woningen terugkopen of kopen om te verhuren.** Corporaties zijn in staat om woningen terug te kopen en dan weer te verhuren aan mensen die aanmerking komen voor een sociale huurwoning.
2. **Wooninitiatieven die kopen om te verhuren aan desbetreffende doelgroep.**
3. **De Gemeente Utrecht, die in bepaalde gevallen woningen aankoopt en verhuurt.**

### **Kosten**

- Onderzoekskosten voor beargumentering prijsgrens en gebieden.
- Daarnaast moet ook in beeld worden gebracht wat de mogelijke kosten zijn als deze wet eenmaal wordt geïmplementeerd. Een regeling kan alleen in werking treden als er middelen/uitvoeringsmogelijkheden zijn. In afstemming met VTH worden deze kosten en uitvoeringsmogelijkheden in beeld gebracht

### **Planning**

Vanuit het overleg van de G4 + Eindhoven kwam naar voren dat de planning tussen de gemeentes verschilt. Rotterdam is op dit gebied al wat verder en is van plan te beginnen met de toepassing van de wet vanaf 1 januari 2022. Echter zullen zij dit slechts doen in zes specifieke wijken met een lagere grens dan beargumenteerd wordt in dit stuk. De overige gemeentes zijn nog in de analyse fase en zij denken voor of net na de gemeenteraadsverkiezingen hun voorstel te kunnen aanbieden aan de raad. De planning hiervan is de wet voor maart 2022 te implementeren. De globale planning ziet er dan als volgt uit:

- Oktober/november inhoudelijke voorbereiding en onderzoek
- Oktober/ november juridische vertaling opkoopbescherming in relatie tot bestaand beleid en aanpassen huisvestingsverordening
- November gesprekken partijen (o.a. Vastgoed belang en IVBN)
- December Januari staven en besluitvorming college

- Februari/ maart raadsvoorstel naar gemeenteraad
- Besluitvorming nieuwe raad

Regionale afstemming (wettelijk verplicht)

In de regio is een werkgroep ingesteld met deelnemers vanuit de provincie, Utrecht, Nieuwegein en IJsselstein.

Op 25 oktober is het trekkeroverleg van de regio (bestuurders Utrecht, De Bilt en IJsselstein) en op 24 november is de eerste volgende Bestuurstafel GWL.

## Toelichting grondslagen

In dit document kunt u secties vinden die onleesbaar zijn gemaakt. Deze informatie is achterwege gelaten op basis van de Wet open overheid (Woo). De letter die hierbij is vermeld correspondeert met de bijbehorende grondslag in onderstaand overzicht.

### **J** Art. 5.1 lid 2 sub e

Het belang van de openbaarmaking van deze informatie weegt niet op tegen het belang van de eerbiediging van de persoonlijke levenssfeer van betrokkenen

**Van:** [redacted], [redacted] <[redacted]@nieuwegein.nl>  
**Verzonden:** 27-10-2021 15:19  
**Aan:** [redacted], [redacted] <[redacted]@NIEUWEGEIN.NL>  
**Onderwerp:** Re: invoeren opkoopbescherming

---

Helder. Wat mij betreft doen we zeker mee. Als er een Budgettair probleem ontstaat, moeten we kijken hoe we dat oplossen.

Met groet,

[redacted]

Op 27 okt. 2021 om 15:13 heeft [redacted], [redacted] het volgende geschreven:

Ik zit in een werkgroepje dat mee kijkt hoe Utrecht dit verder oppakt. Een verdiepend onderzoek in Utrecht, uitgebreid naar de regio is een van de punten die nu wordt opgepakt. Daarbij komt dan de vraag wie overweegt de wet in te voeren.

Afhankelijk van de kosten van het onderzoek lijkt het met logisch dat we mee doen. De U10 heeft budget maar het is nog niet duidelijk of dat voldoende is.

Groet

[redacted]

---

**Van:** [redacted], [redacted]  
**Verzonden:** woensdag 27 oktober 2021 14:58  
**Aan:** [redacted], [redacted]  
**Onderwerp:** Re: invoeren opkoopbescherming

Hoi [redacted], ik ben in de veronderstelling dat de U10 [redacted] dit voor ons voorbereid, en dat hij (of jullie) aan de slag gaat zodra er meer duiding vanuit Utrecht/G4 komt over hoe we dat het beste kunnen doen. Is de stap die jij nu aankondigt daar onderdeel van, of loopt het proces toch anders?

Vanuit de btgwl is in ieder geval erg aangedrongen om het op U10-schaal te bezien, zodat we oog hebben voor evt waterbedeffecten.

Met groet,

[redacted]

Op 27 okt. 2021 om 14:19 heeft [redacted], [redacted] <[redacted]@nieuwegein.nl> het volgende geschreven:

[redacted], we hebben het er nog niet over gehad maar ik neem aan dat je de mogelijkheden van de nieuwe wet ook wil onderzoeken.

Het is de bedoeling dat er van uit het kadaster een onderzoek wordt gedaan voor de onderbouwing. Ik ga morgen aangeven dat we mee willen doen (afh. Van de kosten)

Groet

[redacted]

## Toelichting grondslagen

In dit document kunt u secties vinden die onleesbaar zijn gemaakt. Deze informatie is achterwege gelaten op basis van de Wet open overheid (Woo). De letter die hierbij is vermeld correspondeert met de bijbehorende grondslag in onderstaand overzicht.

### **J** Art. 5.1 lid 2 sub e

Het belang van de openbaarmaking van deze informatie weegt niet op tegen het belang van de eerbiediging van de persoonlijke levenssfeer van betrokkenen