



Rabobank

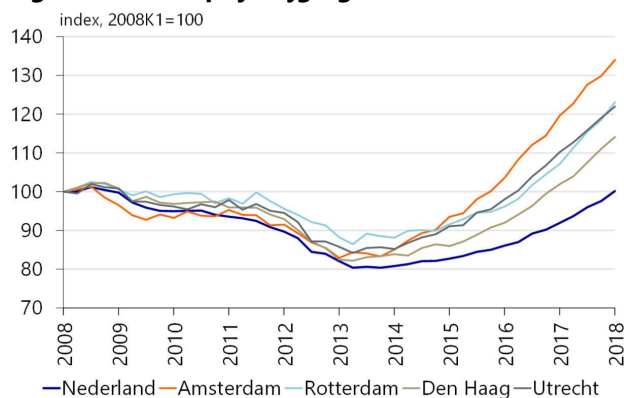
De impact van stedelingen op lokale woningmarkten

Special
Rogier Aalders en Christian Lennartz

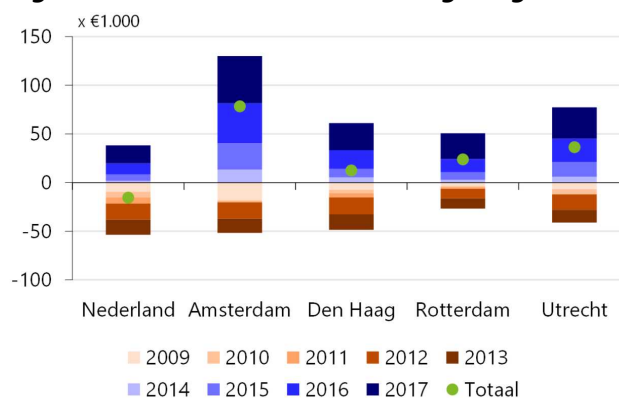
- Door de forse prijsstijgingen in de grote steden hebben veel stedelingen die hun huis verkopen relatief veel financiële armslag bij hun zoektocht naar een nieuwe koopwoning; volgens verschillende media gebruiken zij hun overwaarde om over te bieden en zodoende de prijzen op te drijven in de dorpen in de omgeving
- Amsterdammers en Utrechters betalen in een aantal omliggende gemeenten inderdaad meer per vierkante meter dan andere huizenkopers
- Een groot deel van de meerprijs kan worden toegeschreven aan de kenmerken van de woning, in het bijzonder de locatie en het woningtype
- Een kleiner deel kan worden toegeschreven aan de kenmerken van de koper. Amsterdammers en Utrechters zijn vooral veel vaker met z'n tweeën en paren betalen gemiddeld meer per meter dan alleenstaanden
- Het lijkt er echter ook op dat het feit of de koper een Amsterdammer/Utrechter is een deel van de hogere betaalde vierkante meterprijs verklaart; de reden daarvan is niet geheel duidelijk, maar het is goed denkbaar dat de financiële situatie van de koper (hoog inkomen, veel vermogen (spaargeld, schenking, overwaarde)) een rol speelt

Deze studie is tot stand gekomen in samenwerking met Jacob Velleman en Yalmar Mekelenkamp van Rabobank Real Estate Finance.

Een gemiddelde Nederlandse koopwoning is momenteel ongeveer even veel waard als exact tien jaar geleden. Het nominale waardeverlies tijdens de crisis is gemiddeld dus weer goedge maakt. Uiteraard zijn er wat dat betreft wel verschillen binnen Nederland. Vooral de grote steden vallen op. Koopwoningen in Amsterdam waren in het eerste kwartaal van dit jaar 32 procent meer waard dan in 2008 en maar liefst 62 procent meer dan tijdens het dal in 2013. Mensen die in 2008 een huis kochten in Amsterdam, zagen de waarde daarvan tot 2014 met gemiddeld 52 duizend euro dalen en daarna met 130 duizend euro stijgen. Per saldo dus een stijging van 78 duizend euro. Kocht je daar een huis in 2013, en heb je de crisisjaren dus niet meegemaakt, dan is de waarde stijging nog groter^[1]. Ook in Rotterdam, Den Haag en Utrecht stegen de huizenprijzen veel harder dan gemiddeld in Nederland, maar toch lang niet zo hard als in de hoofdstad (figuur 1 en 2).

Figuur 1: Grote prijsstijgingen in de steden

Bron: CBS, bewerking Rabobank

Figuur 2: Met veel overwaarde als gevolg

Bron: CBS, bewerking Rabobank

Door deze prijsstijgingen hebben veel stedelingen die hun huis verkopen relatief veel financiële armslag bij hun zoektocht naar een nieuwe woning (afgezien van andere relevante factoren, zoals inkomen en spaargeld). Verschillende media berichtten de afgelopen tijd over de gevolgen hiervan. Amsterdammers die hun appartement verruilen voor een huis met tuin in de omgeving zouden hun overwaarde gebruiken om ver boven de vraagprijs te bieden en zodoende de prijzen opdrijven. Hierover schreven wij eerder in ons [Kwartaalbericht Woningmarkt](#). In deze special doen we een uitgebreidere poging om de impact van stedelingen uit de vier grote steden op lokale woningmarkten te duiden.

Waar kopen stedelingen een woning?

Over het algemeen zijn Nederlanders behoorlijk honkvast. Van alle verhuisde personen bleef 57 procent binnen de gemeentegrenzen (CBS, 2018). En wie de stad of gemeente verlaat, blijft vaak in de regio. Ook huizenkopers prefereren de eigen stad. Van de vier grote steden geldt dat het meeste voor Den Haag (69 procent) en het minste voor Amsterdam (55 procent) (Kadaster, 2018). Van de Amsterdammers die niet in de stad kopen, vertrekken er veel naar Almere, Haarlem, Zaanstad, Amstelveen en Haarlemmermeer. Rotterdammers gaan veel naar Schiedam en Capelle aan de IJssel. Hagenezen kopen vooral in Leidschendam-Voorburg en voor Utrechtters zijn Nieuwegein en in mindere mate Zeist, Stichtse Vecht en De Bilt populair (figuur 3). Zie box 1 voor de gebruikte data.

Box 1: Het gebruikte databestand

Voor dit onderzoek is gebruik gemaakt van een databestand van het Kadaster van alle verkochte woningen in de periode van januari 2017 tot en met mei 2018. Het bestand bevat een aantal kenmerken van de verkochte woningen, waarvan de locatie, het woningtype, de koopsom en de oppervlakte (en dus de vierkantemeterprijs) de belangrijkste zijn. Ook kenmerken van de koper staan in het bestand, zoals het (huidige) woonadres, de leeftijd en het aantal kopers (paar of geen paar). Op basis van de locatie van de verkochte woning en het woonadres van de koper bepalen we de verhuisstromen. We doen hierbij de aanname dat een koop van een woning samengaat met een verhuizing, wat niet het geval hoeft te zijn. Verderop in deze studie gebruiken we de kenmerken van de woning en de koper om een deel van de vierkantemeterprijs te verklaren.

Vanwege het grote verschil in bevolkingsomvang tussen de grote steden en de omliggende dorpen hebben stedelingen vaak een groot aandeel in het aantal gekochte woningen op lokale woningmarkten. Diemen is wat

dat betreft het extreme geval. Nog geen 2 procent van de Amsterdamse kopers kocht daar een huis, maar dat zijn er wel bijna driehonderd, goed voor maar liefst de helft van alle verkochte woningen in Diemen. Dit geldt in mindere mate ook voor andere, vooral kleine gemeenten rondom de steden en wordt weergegeven in figuur 4. Ook in de middelgrote steden Haarlem (19 procent), Hilversum (14 procent) en Almere (14 procent) zijn Amsterdammers goed voor een groot deel van de verkopen (figuur 4).

Figuur 3: Waar kopen stedelingen een woning?

Bron: Kadaster, bewerking Rabobank

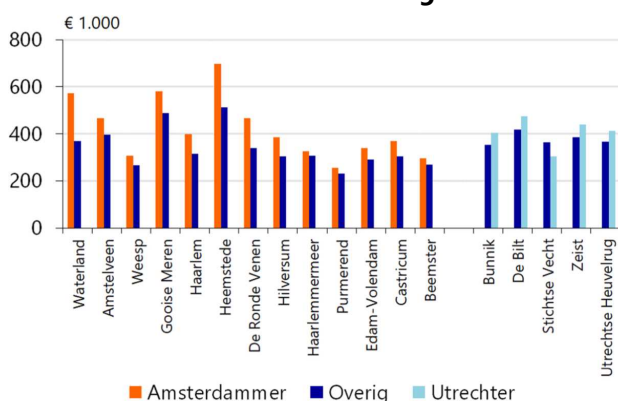
Figuur 4: Welk deel van de koopwoningen wordt door stedelingen gekocht?

Bron: Kadaster, bewerking Rabobank

Daar waar stedelingen een groot deel van de verkochte huizen kopen, hebben zij mogelijk impact op de huizenprijzen. Dat hangt uiteraard voor een groot deel af van het bedrag dat zij neertellen voor een woning. In de gemeenten die zijn weergegeven in figuur 5 kochten Amsterdammers (links in de figuur) en Utrechters (rechts in de figuur) minimaal 10 procent[2] van de verkochte woningen en betaalden zij statistisch significant[3] meer voor een huis dan anderen[4]. De verschillen variëren van zeventienduizend euro in Haarlemmermeer tot maar liefst ruim twee ton in Waterland. Dit is nog geen antwoord op de vraag of stedelingen de huizenprijzen in die gemeenten opdrijven. De kwaliteitskenmerken van de huizen die zij kopen, kunnen immers verklaren waarom zij meer betalen. Om te beginnen kopen Amsterdammers en Utrechters over het algemeen grotere huizen. Dit verklaart in veel gemeenten een groot deel van het verschil tussen de prijs die zij en anderen betalen. In Waterland kan drie vijfde van het prijsverschil daaraan worden toegeschreven, in Weesp zelfs drie kwart (figuur 6).[5]

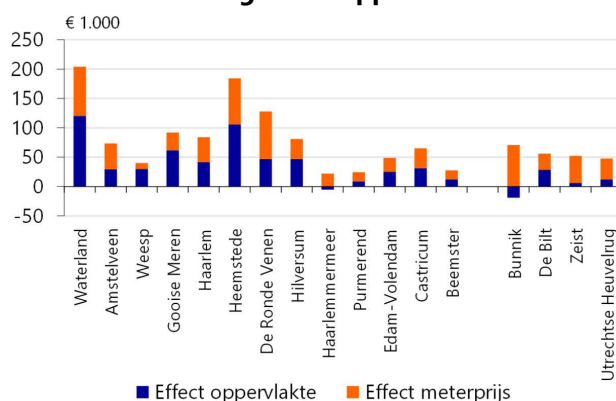
Overigens hebben stedelingen ook impact op lokale woningmarkten als ze de grotere huizen kopen, simpelweg omdat ze de vraag vergroten. Als de prijzen in de duurdere segmenten stijgen, kan dat een signaal afgeven voor de gehele lokale woningmarkt, waardoor ook de prijzen in andere segmenten kunnen stijgen.

Figuur 5: In deze gemeenten betalen Amsterdammers en Utrechters significant meer



Bron: Kadaster, bewerking Rabobank

Figuur 6: Groot deel van het prijsverschil wordt verklaard door de grotere oppervlakte



Bron: Kadaster, bewerking Rabobank

Locatie en woningtype bepalend voor meterprijs

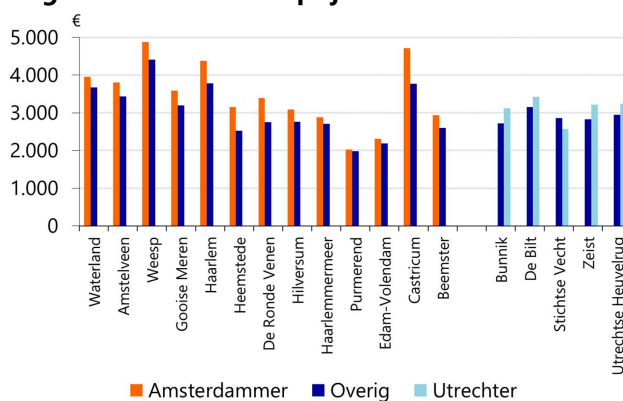
Enkel een vergelijking tussen de koop prijs die stedelingen en anderen betalen, volstaat dus niet. Grotere huizen kosten namelijk logischerwijs meer. Daarom kijken we in het vervolg naar de verschillen in de vierkantemeterprijs. In figuur 7 zijn die verschillen weergegeven voor de gemeenten waar het verschil significant is. Vooral Blaricum valt op. Daar betalen Amsterdammers gemiddeld duizend euro meer per vierkante meter. Nog steeds is dit geen bewijs voor een prijsopdrijvend effect. Er zijn immers talloze andere kwaliteitskenmerken die de waarde van een woning bepalen. Van de staat van het onderhoud tot lichtinval en van de ligging van de tuin tot parkeermogelijkheden. Idealiter zijn deze kenmerken stuk voor stuk meetbare en beschikbare variabelen, waardoor de meterprijs van woningen (grotendeels) kan worden verklaard. Dat is helaas niet het geval (zie box 1). In dit onderzoek kijken we daarom naar de kwaliteitskenmerken woningtype, woonoppervlakte^[6] en locatie (gemeente) van de verkochte woningen in de gemeenten van figuur 7.

De locatie en het woningtype verklaren samen een aanzienlijk deel van de meterprijs (zie bijlage) en kunnen niet los van elkaar worden gezien. Zo is de gemiddelde meterprijs voor appartementen en hoekwoningen in de betreffende gemeenten *samen* nagenoeg gelijk, maar *binnen* gemeenten zien we wel degelijk verschillen tussen die twee woningtypen. Voor een eerlijke vergelijking tussen de meterprijs die stedelingen en anderen betalen, moeten we daarom woningen van hetzelfde type in dezelfde gemeenten vergelijken. Die vergelijking is weergegeven in figuur 8 en 9. Elke stip in de figuur is een combinatie van een woningtype en een gemeente, met als voorwaarde dat er minimaal tien woningen met die combinatie door

Amsterdammers/Utrechters zijn gekocht. Ter

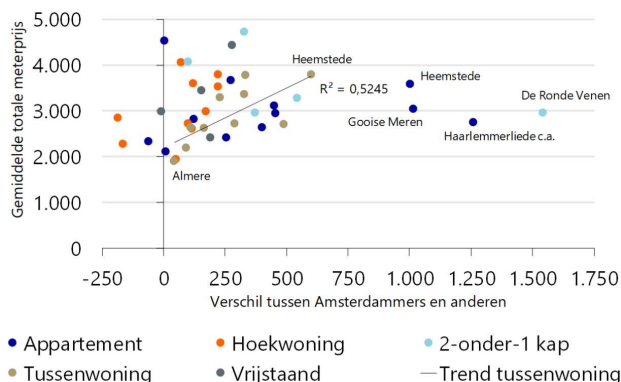
illustratie: in Heemstede, Gooise Meren en Haarlemmerliede c.a. betalen Amsterdammers per meter 1.000 tot 1.250 euro meer voor een appartement en in De Ronde Venen betalen ze 1.500 euro meer per meter voor een tweekapper. Over het algemeen zijn de verschillen echter kleiner, maar Amsterdammers betalen wel in vrijwel elke gemeente en vrijwel elke categorie meer dan anderen. Voor Utrechters geldt hetzelfde. Verder valt op dat Amsterdammers een hogere meerprijs lijken te betalen in duurdere gemeenten. Dit is het duidelijkst bij tussenwoningen. In Almere is de gemiddelde meterprijs voor tussenwoningen relatief laag. Hier betalen Amsterdammers nauwelijks meer. In Heemstede is de meterprijs voor tussenwoningen bijna twee keer zo hoog als in Almere. Amsterdammers betalen hier voor een tussenwoning gemiddeld 600 euro meer per meter. Omdat het rondom Utrecht om slechts vier gemeenten gaat, is een dergelijk verband daar minder evident.

Figuur 7: In deze gemeenten betalen Amsterdammers en Utrechters een significant hogere vierkantemeterprijs



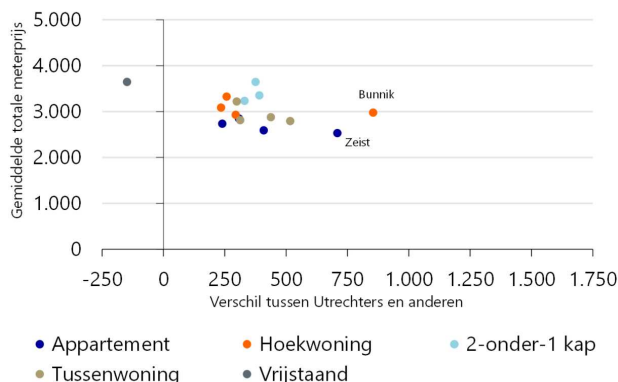
Bron: Kadaster, bewerking Rabobank

Figuur 8: Amsterdammers betalen meer voor bijna elk woningtype in bijna elke gemeente



Bron: Kadaster, bewerking Rabobank

Figuur 9: Utrechters betalen meer voor bijna elk woningtype in bijna elke gemeente



Bron: Kadaster, bewerking Rabobank

Ook kenmerken koper van belang

Niet alleen kenmerken van de woning, ook kenmerken van de koper zijn van invloed op de betaalde vierkantemeterprijs. De logica hiervan is dat kopers met verschillende sociaal-demografische kenmerken verschillende financiële mogelijkheden hebben. Zo is het goed denkbaar dat ouderen meer spaargeld en tweeverdieners meer te besteden hebben. Beide kunnen daardoor mogelijk meer bieden en een hogere meterprijs betalen. Behalve leeftijd en het aantal kopers (paar of geen paar) nemen we ook mee of een koper een doorstromer is of niet.^[7] Gegeven de eerder genoemde kenmerken van de woning blijkt uit de analyse dat zowel de vraag of de koper(s) een paar zijn als de leeftijd van de kopers een deel van de meterprijs rondom Amsterdam en Utrecht verklaart (zie bijlage). De vraag of de koper een doorstromer is, heeft rondom Utrecht een beperkte impact en is rondom Amsterdam niet significant.

Als kopers uit Amsterdam en Utrecht vaker met z'n tweeën en/of gemiddeld ouder zijn, verklaart dat dus deels waarom zij meer bieden dan anderen. In dat geval kunnen we stellen dat zij meer betalen per meter, maar dat dat voor een deel is toe te schrijven aan hun kenmerken. Er is dan dus sprake van een samenstellingseffect, maar ze gedragen zich dan niet bijzonder ten opzichte van andere kopers. Dit is voor wat betreft het aantal kopers (paar of geen paar) duidelijk het geval (tabel 1). De stedelingen zijn in veel meer gevallen met z'n tweeën. Anderzijds zijn zij ook veel vaker een starter op de woningmarkt, wat gegeven de analyse een licht negatief effect heeft op de meterprijs en waarbij het effect van overwaarde geen rol speelt.

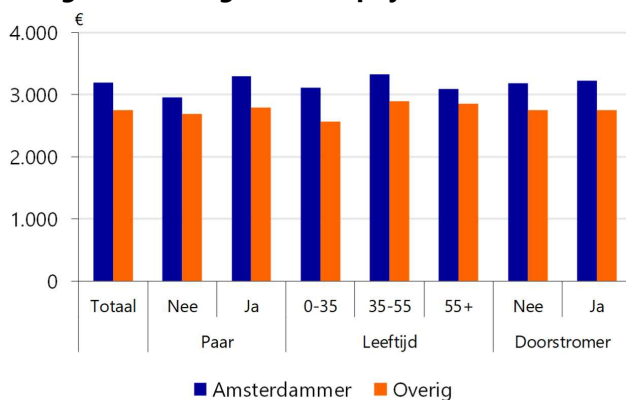
Tabel 1: Amsterdammers en Utrechters zijn veel vaker met z'n tweeën

	<i>Rondom Amsterdam</i>		<i>Rondom Utrecht</i>	
	<i>A'dammer</i>	<i>Overig</i>	<i>Utrechter</i>	<i>Overig</i>
Paar	69%	59%	84%	63%
Geen paar	31%	41%	16%	37%
Jonger dan 35	34%	31%	32%	32%
35 tot 55	35%	35%	35%	35%
Ouder dan 55	32%	33%	33%	33%
Doorstromer	23%	36%	39%	43%
Geen doorstromer	77%	64%	61%	57%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Bron: Kadaster, bewerking Rabobank

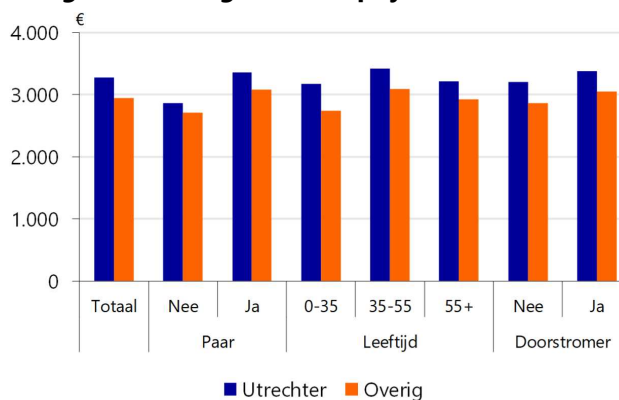
Overigens zien we dat Amsterdammers en Utrechters in alle genoemde categorieën meer betalen per vierkante meter (figuur 10 en 11). In het geval van 'paar of geen paar' is dus sprake van een dubbel effect. Niet alleen zijn Amsterdamse en Utrechtse kopers vaker met z'n tweeën (het hiervoor genoemde samenstellingseffect), ze betalen ook nog eens een hogere vierkantemeterprijs.

Figuur 10: Amsterdamse kopers betalen in elke categorie een hogere meterprijs



Bron: Kadaster, bewerking Rabobank

Figuur 11: Utrechters kopers betalen in elke categorie een hogere meterprijs



Bron: Kadaster, bewerking Rabobank

Wanneer stedelingen aan hoge prijzen?

Om te onderzoeken of Amsterdammers en Utrechters een prijsopdrijvend effect hebben op de lokale woningmarkten rondom de steden, is een lineaire regressieanalyse (OLS) uitgevoerd, die zo veel mogelijk van de betaalde vierkantemeterprijs verklaart. Het is een poging om erachter te komen of het, gegeven een aantal kenmerken van de woning en de koper, voor de betaalde vierkantemeterprijs uitmaakt of het om een Amsterdamse of Utrechtse koper gaat. De uitkomsten van de regressie staan in de bijlage.

Zoals gezegd hebben huizen talloze kenmerken die samen de kwaliteit en waarde van het huis bepalen. In deze analyse konden we daar maar een deel van meenemen. De staat van onderhoud -een heel belangrijke- missen we in de data. Ook aan de kant van de koper(s) missen we informatie. Vooral inkomen en vermogen zijn belangrijke kenmerken die we missen, en daarvan weten we dat die in Amsterdam gemiddeld hoger zijn (CBS, 2018). Rijke mensen kopen niet alleen duurdere woningen, ze kunnen ook meer bieden dan eventuele concurrenten. Omdat we die financiële gegevens missen, kunnen we dat laatste effect niet meten en dus ook niet concluderen of doorstromende stedelingen een prijsopdrijvend effect hebben door met hun overwaarde te overbieden.

Rondom Amsterdam kan 43 procent van de vierkantemeterprijs worden verklaard door de wél bekende kenmerken. Het feit of de koper een Amsterdammer is, voegt daar niet veel, maar wel iets aan toe (zie bijlage). Zij betalen, ceteris paribus, zo'n 280 euro per meter meer dan anderen. Dit kan komen door onbekende kenmerken van de woning of de koper, zoals inkomen, overwaarde of ander vermogen, maar het is ook denkbaar dat zij gewend zijn aan de hoge prijzen in hun stad.

Box 2: Overwaarde ontstaat niet vanzelf

De mediaberichten over de grote aantallen Amsterdammers die huizen kopen in de omgeving van de stad en de prijsstijgingen aldaar suggereren dat dit een duidelijke oorzaak-gevolgrelatie is. Maar is dat wel zo? De overwaarde die zij in de afgelopen jaren hebben opgebouwd, is ontstaan door de immense populariteit van Amsterdam en de enorme vraag naar woningen die daarvan het gevolg is. Hierdoor is in de periode van januari 2017 tot en met mei 2018 ruim vijf miljard euro de stad in gevloeid. Dit is een analyse op zichzelf en mogelijk een vervolgonderzoek waardig

Voetnoten

[1] Gebaseerd op de gemiddelde prijsstijgingen.

[2] Als stedelingen een klein aandeel van de verkochte huizen kopen, hebben zij weinig impact op de totale markt, ook al zouden zij er relatief veel voor betalen. Daarom is een grens van minimaal tien procent gesteld. Die grens is arbitrair gekozen.

[3] Op basis van een tweezijdige t-test.

[4] Dezelfde analyse is uitgevoerd voor de gemeenten rondom Rotterdam en Den Haag. Rondom beide steden is er echter maar één gemeente waar Rotterdammers/Hagenezen veel huizen kopen én significant meer betalen dan anderen. Omdat het hier gaat over de vraag of stedelingen een prijsopdrijvend effect hebben, zijn Rotterdam en Den Haag in het vervolg buiten beschouwing gelaten.

[5] In Haarlemmermeer en Bunnik heeft de oppervlakte een negatief effect op het *prijsverschil*. Dat wil zeggen dat Amsterdammers respectievelijk Utrechters daar kleinere huizen kopen dan anderen, niet dat de oppervlakte een negatief effect heeft op de *koopsom*.

[6] De woonoppervlakte verklaart een groot deel van de koopsom van de woning, maar kan ook de vierkantemeterprijs verklaren. Grotere woningen hebben doorgaans namelijk een lagere meterprijs.

[7] Omdat het databestand het adres van de verkochte woning en het adres van de koper bevat, kunnen we doorstromers identificeren door de adressen van de kopers op te zoeken in de adressen van de verkochte woningen. Op deze manier kunnen we het gros van de doorstromers achterhalen, maar deze methode leidt wel tot fouten. Zo missen we de doorstromers die een huis hebben gekocht na januari 2017 en hun huis hebben verkocht voor januari 2017. Ook missen we doorstromers die hun huis nog moeten verkopen.

Bijlage

Onderstaande tabellen tonen de uitkomsten van de regressieanalyses. Deze zijn in drie stappen uitgevoerd. Stap één analyseert het effect van de beschikbare kenmerken van de woning. In stap twee zijn hier kenmerken van de koper aan toegevoegd. Tot slot hebben we met stap drie de dummy 'Koper is Amsterdammer/Utrechter' toegevoegd om te zien of dit nog een deel van de vierkante meterprijs verklaart.

Tabel 2: Regressieresultaten vierkantemeterprijs rondom Amsterdam

	<i>Model 1</i>		<i>Model 2</i>		<i>Model 3</i>	
	<i>B</i>	<i>Std. err.</i>	<i>B</i>	<i>Std. err.</i>	<i>B</i>	<i>Std. err.</i>
Constante	1.983 ***	19	1.838 ***	26	1.775 ***	26
Amstelveen	1.812 ***	23	1.784 ***	23	1.740 ***	23
Gooise Meren	1.454 ***	27	1.438 ***	27	1.408 ***	27
Laren	2.276 ***	53	2.250 ***	53	2.224 ***	52
Haarlem	1.334 ***	19	1.326 ***	19	1.313 ***	19
Heemstede	1.868 ***	36	1.840 ***	35	1.826 ***	35
Haarlemmerliede c.a.	944 ***	78	914 ***	77	898 ***	77
De Ronde Venen	823 ***	33	802 ***	32	790 ***	32
Hilversum	790 ***	21	778 ***	21	777 ***	20
Haarlemmermeer	725 ***	18	710 ***	18	709 ***	18
Purmerend	290 ***	27	286 ***	26	283 ***	26
Blaricum	1.684 ***	64	1.665 ***	64	1.670 ***	63
Castricum	556 ***	35	526 ***	35	531 ***	34
Hoekwoning	182 ***	19	149 ***	19	165 ***	19
2-onder-1 kap	592 ***	27	554 ***	27	562 ***	27
Tussenwoning	49 ***	14	16	14	31 *	14
Vrijstaand	766 ***	31	744 ***	31	763 ***	30
Oppervlakte	-0,8 ***	0,1	-1,1 ***	0,1	-1,3 ***	0,1
Leeftijd koper			2,8 ***	0,5	3,6 ***	0,4
Paar of niet			184 ***	13	170 ***	12
Doorstromer of niet			-8,8	12	12	12
Amsterdammer of niet					278 ***	15
Adjusted R ²		0,426		0,433		0,443

*** p<0,001, ** p<0,01, * P<0,05

Excluded dummy gemeente Almere
Excluded dummy woningtype Appartement

Tabel 3: Regressieresultaten vierkantemeterprijs rondom Utrecht

	<i>Model 1</i>		<i>Model 2</i>		<i>Model 3</i>	
	<i>B</i>	<i>Std. err.</i>	<i>B</i>	<i>Std. err.</i>	<i>B</i>	<i>Std. err.</i>
Constante	2.489 ***	73	2.252 ***	91	2.117 ***	92
De Bilt	372 ***	69	392 ***	67	405 ***	67
Zeist	81	66	105	65	140 *	64
Utrechtse Heuvelrug	56	68	68	66	111	66
Hoekwoning	475 ***	58	396 ***	58	401 ***	57
2-onder-1 kap	840 ***	52	764 ***	52	775 ***	51
Tussenwoning	306 ***	45	212 ***	46	205 ***	45
Vrijstaand	993 ***	67	954 ***	66	981 ***	65
Oppervlakte	-0,1	0,3	-0,8 **	0,3	-0,8 **	0,3
Leeftijd koper			1,4	1,2	3,0 *	1,2
Paar of niet			366 ***	38	329 ***	38
Doorstromer of niet			133 ***	34	140 ***	34
Utrechter of niet					310 ***	42
Adjusted R ²		0,145		0,178		0,193

*** p<0,001, ** p<0,01, * P<0,05

Excluded dummy gemeente Bunnik
Excluded dummy woningtype Appartement

Bronnen

AT5 (2017), [Amsterdammers trekken, met wensenlijstje, naar Haarlem: 'Ze betalen meer dan Haarlemmers'](#).

CBS (2018), Statline.

FD (2018), [Amsterdammers gaan los met overwaarde in het Gooi](#).

Kadaster (2018), *Databestand transacties*.

RTL nieuws (2017), [Amsterdam booming? Huizenmarkt Beverwijk pas echt overspannen](#).

Auteur(s)

Rogier Aalders

RaboResearch Nederland

☎ 030 21 31393

✉ Rogier.Aalders@rabobank.nl

Christian Lennartz

RaboResearch Nederland

☎ 06 2001 6607

✉ Christian.Lennartz@rabobank.nl