



Senioren op de woningmarkt

januari 2023

Ouderen gedragen zich anders op de woningmarkt dan jongere generaties. Niet alleen in de woonvoorkeuren ontstaat bij 55 tot 65 jarigen een kantelpunt, maar ook de afstand waarover wordt verhuisd en de verkoopopbrengst van de achtergelaten woning wijkt af. Dit blijkt uit een analyse van NVM-dochter brainbay van een ruim aantal verhuizingen binnen de Nederlandse koopsector.

Onderzoeksopzet

Doorstroming onder oudere woningbezitters wordt gezien als één van de kernpunten op de woningmarkt. Om vast te stellen wat voor woningen deze doorstromers in de praktijk kopen, zijn door brainbay verhuizingen vanuit het Kadaster gekoppeld aan de eigen transactiedatabase. Met deze koppeling zijn bij een verhuizing de eigenschappen van zowel de gekochte als de achtergelaten woning inzichtelijk gemaakt. In totaal zijn verhuizingen van koop- naar koopwoning van circa 140.000 huishoudens in de periode 2019 t/m 2022 Q3 geanalyseerd. Met deze data is een vergelijking gemaakt tussen de verhuispatronen van verschillende generaties. Hierbij moet in acht worden genomen dat in het geval van meerdere kopers, zoals echtparen, de leeftijd van de jongste koper is meegenomen in het onderzoek.





Inhoud

- Op zoek naar een levensloopbestendige woning 4
- Behoeftte aan minder woonruimte 5
- Profiteren van het gemak van een nieuwere woning 6
- Meer voorzieningen op loopafstand 7
- Verhuizen over langere afstand 8
- Woningwaarde verzilveren 9
- Overwaarde wordt niet ingezet om te overbieden 10
- Ouderen halen niet het onderste uit de kan bij de verkoop van hun woning 10
- Lagere opbrengst geen gevolg van woningeigenschappen 12
- Zekerheid is belangrijker dan een hoge verkoopopbrengst 12

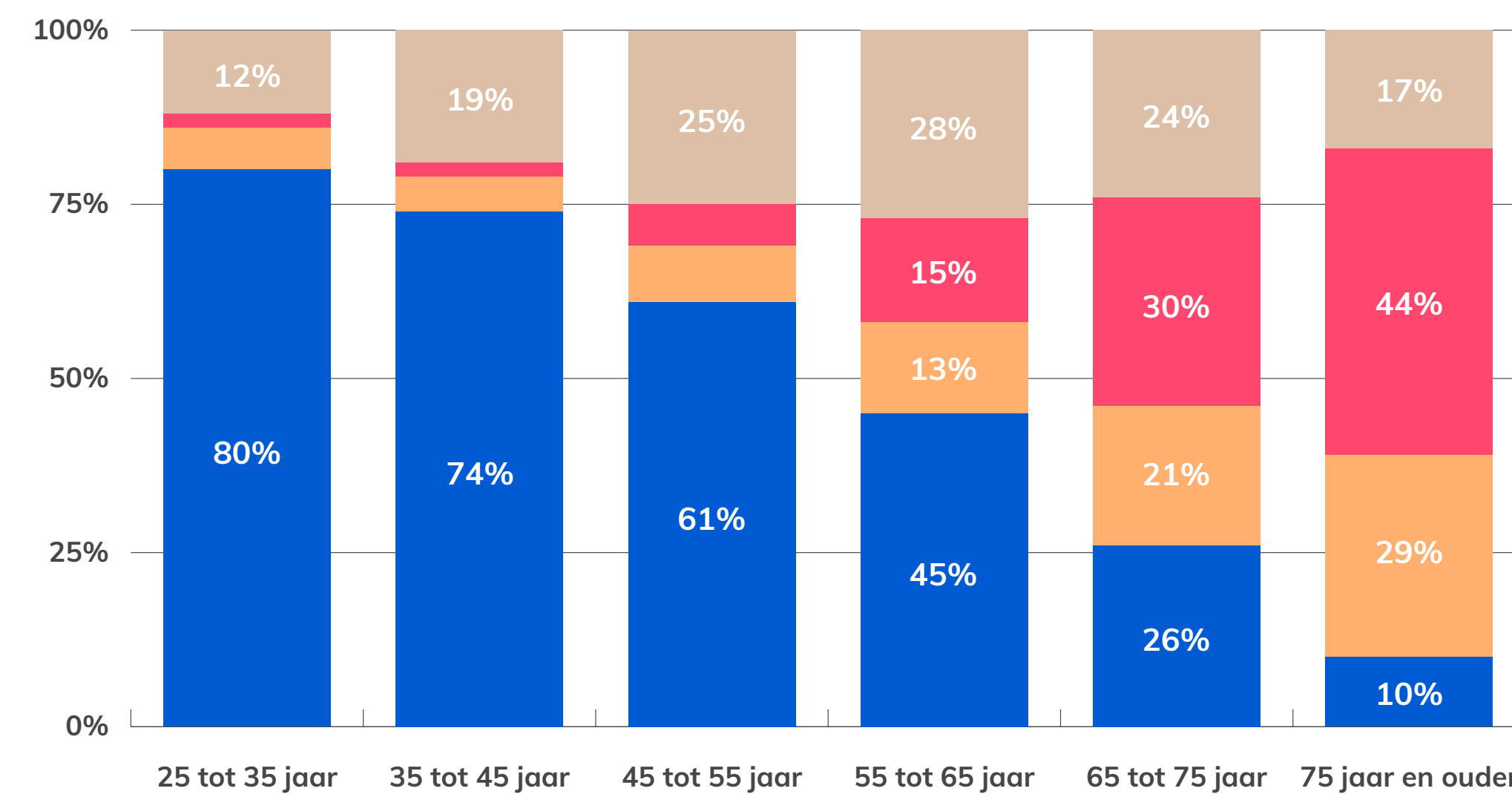
Op zoek naar een levensloopbestendige woning

In de praktijk zien we dat oudere woningkopers andere type woningen kopen dan jongere generaties. Zo zijn grondgebonden woningen veruit het populairste woonproduct onder doorstromers in de koopsector, maar liefst 84% van de onderzochte verhuizingen betreft een gekocht woonhuis. Bij woningkopers vanaf 65 jaar ontstaat echter een kantelpunt in deze woonvoorkeur. Vanaf deze leeftijd kiest de meerderheid van de kopers voor een appartement.

Naarmate doorstromers ouder worden zien we dat gelijkvloerse woningen steeds populairder worden. Zo kiezen ouderen niet alleen vaker voor een appartement, maar blijkt dat de aanwezigheid van een lift veelal ook een vereiste is. Bij jongere doorstromers lijkt een lift nauwelijks mee te wegen bij de keuze voor een appartement. Ook bij de kopers van woonhuizen zien we dat de woonvoorkeuren meebewegen met de leeftijd. Naarmate doorstromers ouder worden, wordt vaker gekozen voor een woonhuis met een (slaap)kamer op de begane grond.

Soort gekochte woning

Doorstromers in de koopsector (bestaande bouw) in 2019 t/m 2022



- Gelijkvloers - Woonhuis met (slaap)kamer op de begane grond
- Gelijkvloers - Appartement met lift in het complex
- Niet gelijkvloers - Appartement zonder lift in het complex
- Niet gelijkvloers - Woonhuis zonder (slaap)kamer op de begane grond

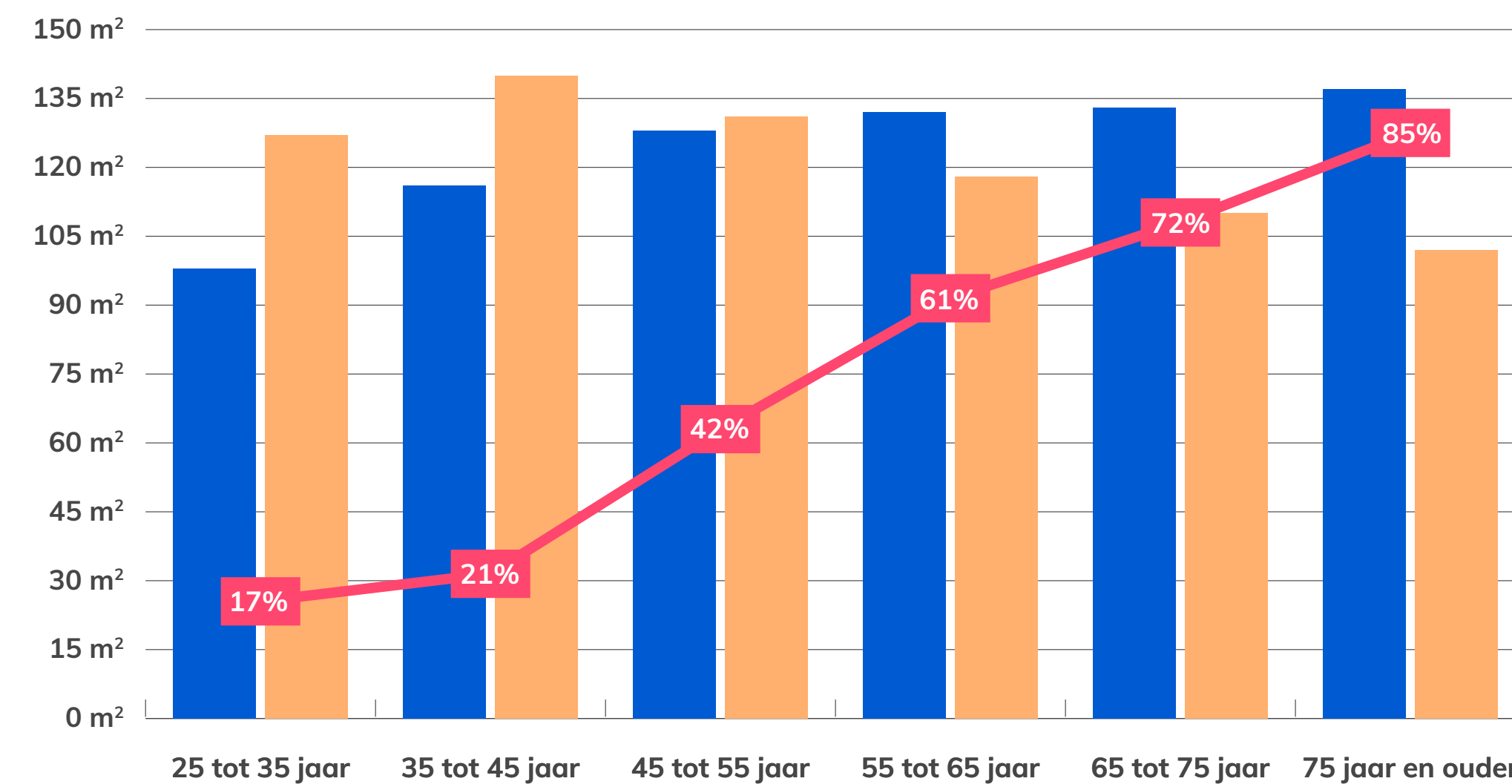
Behoeftte aan minder woonruimte

Naarmate de leeftijd vordert neemt ook de behoefte aan meer vierkante meters woonruimte af. Doorstromers van jonger dan 55 jaar maken bij een verhuizing over het algemeen een stap naar een grotere woning. Bij huishoudens vanaf 55 jaar is sprake van een kantelpunt. Van deze groep koopt de meerderheid een kleinere woning dan de woning die wordt achtergelaten. Dit verschil wordt verklaard doordat rond deze leeftijd veelal de kinderen het ouderlijk huis hebben verlaten, waardoor minder woonruimte nodig is.

Doorstromers van tussen de 65 en 75 jaar kopen gemiddeld genomen een woning die 23 m² kleiner is dan de koopwoning die wordt achtergelaten. In deze vergelijking worden de cijfers echter beïnvloed door het ruime aandeel verhuizingen van een woonhuis naar een appartement. Wanneer deze stap wordt gemaakt, wordt gemiddeld 32 m² woonoppervlakte ingeleverd. Maar ook bij een verhuizing van appartement naar appartement (8 m² minder) en van woonhuis naar woonhuis (19 m² minder) gaan ouderen veelal kleiner wonen. Dezelfde tendens is zichtbaar in het aantal (slaap)kamers in de woning. Gemiddeld bevat de nieuwe woning van ouderen één kamer minder dan de verkochte woning.

Mediaan woonoppervlakte

Doorstromers in de koopsector (bestaande bouw) in 2019 t/m 2022



- Achtergelaten woning
- Gekochte woning
- % van de doorstromers dat een kleinere woning koopt dan achterlaat

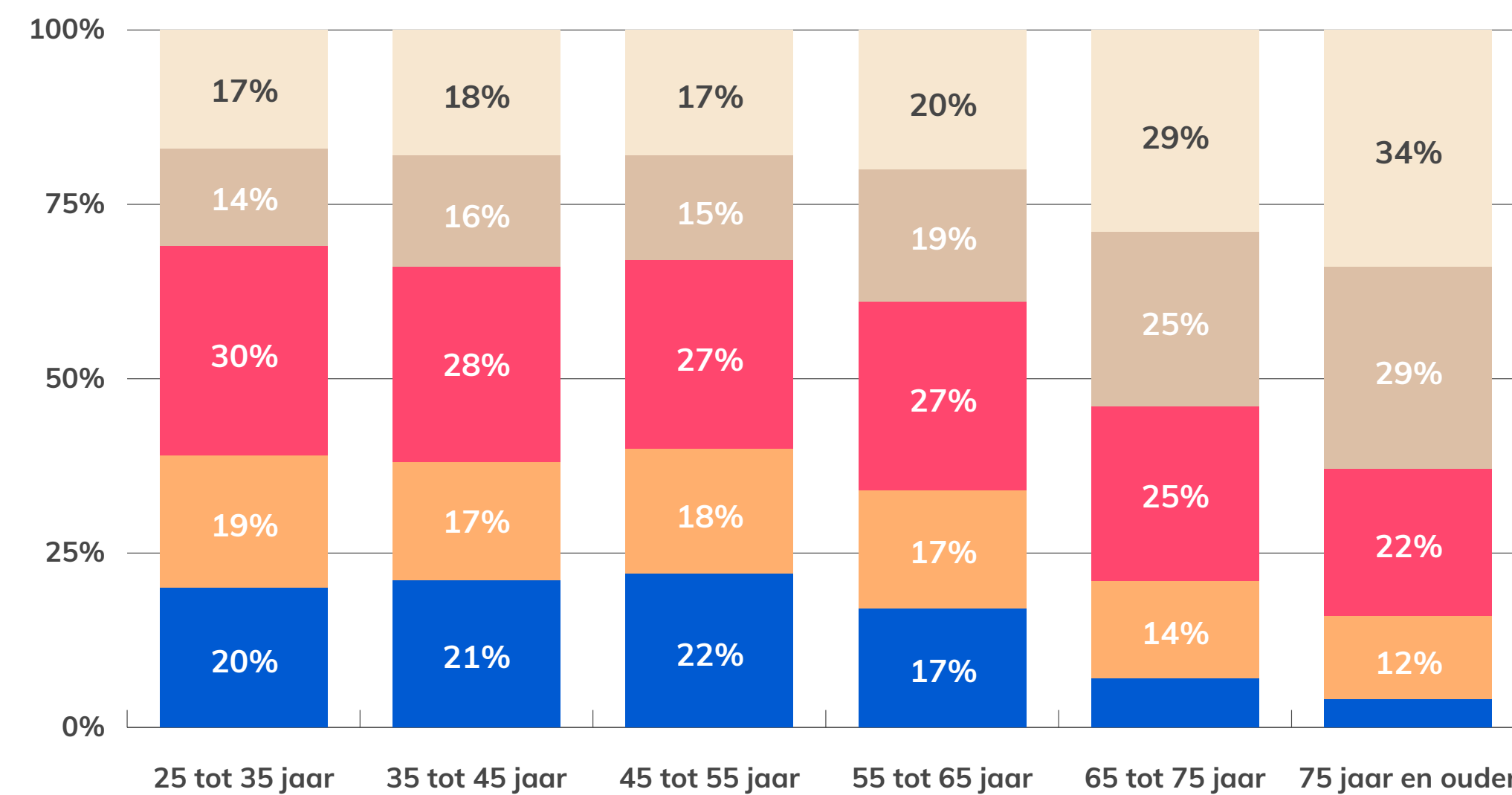
Profiteren van het gemak van een nieuwere woning

Oudere doorstromers hebben een voorkeur voor recenter gebouwde woningen. Wanneer wordt besloten om te verhuizen, valt de keuze meestal op een woning met een ruimschoots jonger bouwjaar dan de achtergelaten woning. Dit wordt niet alleen verklaard doordat vaak relatief oude woningen worden achtergelaten, maar in de praktijk is een duidelijk patroon zichtbaar van oudere woningkopers die vaker jonge huizen kopen. Maar liefst 56% van de woningkopers van 65 jaar en ouder koopt een huis dat na 1990 is gebouwd. Bij jongere generaties bedraagt dit slechts 33% van de woningkopers.

De voorkeur voor recenter gebouwde woningen kent verschillende verklaringen. Ten eerste vormt een toename van het wooncomfort een van de belangrijkste motivaties om te verhuizen. Dit wordt veelal gevonden in een nieuwere woning. Ten tweede zijn oudere woningzoekers vaak op zoek naar instapklare woningen en hebben zij minder interesse in een opknapper. Ten derde hebben oudere doorstromers over het algemeen meer budget te besteden, waardoor deze groep over meer keuzevrijheid beschikt. De vierde verklaring wordt gevonden in de duurzaamheid. Circa 54% van de kopers van 65 jaar en ouder koopt een woning met minimaal energielabel B, bij jongere kopers ligt dit aandeel omstreeks 41%. Deze keuze kan vanuit milieubewustheid worden genomen, maar kent ook een financiële component. Wanneer ouderen verhuizen is veelal sprake van een toename van de woonlasten. Deze kostenstijging wordt gedeeltelijk gedempt door de keuze voor een duurzamere woning, aangezien de nutskosten hier lager uitvallen.

Bouwperiode van de gekochte woning

Doorstromers in de koopsector (bestaande bouw) in 2019 t/m 2022



Meer voorzieningen op loopafstand

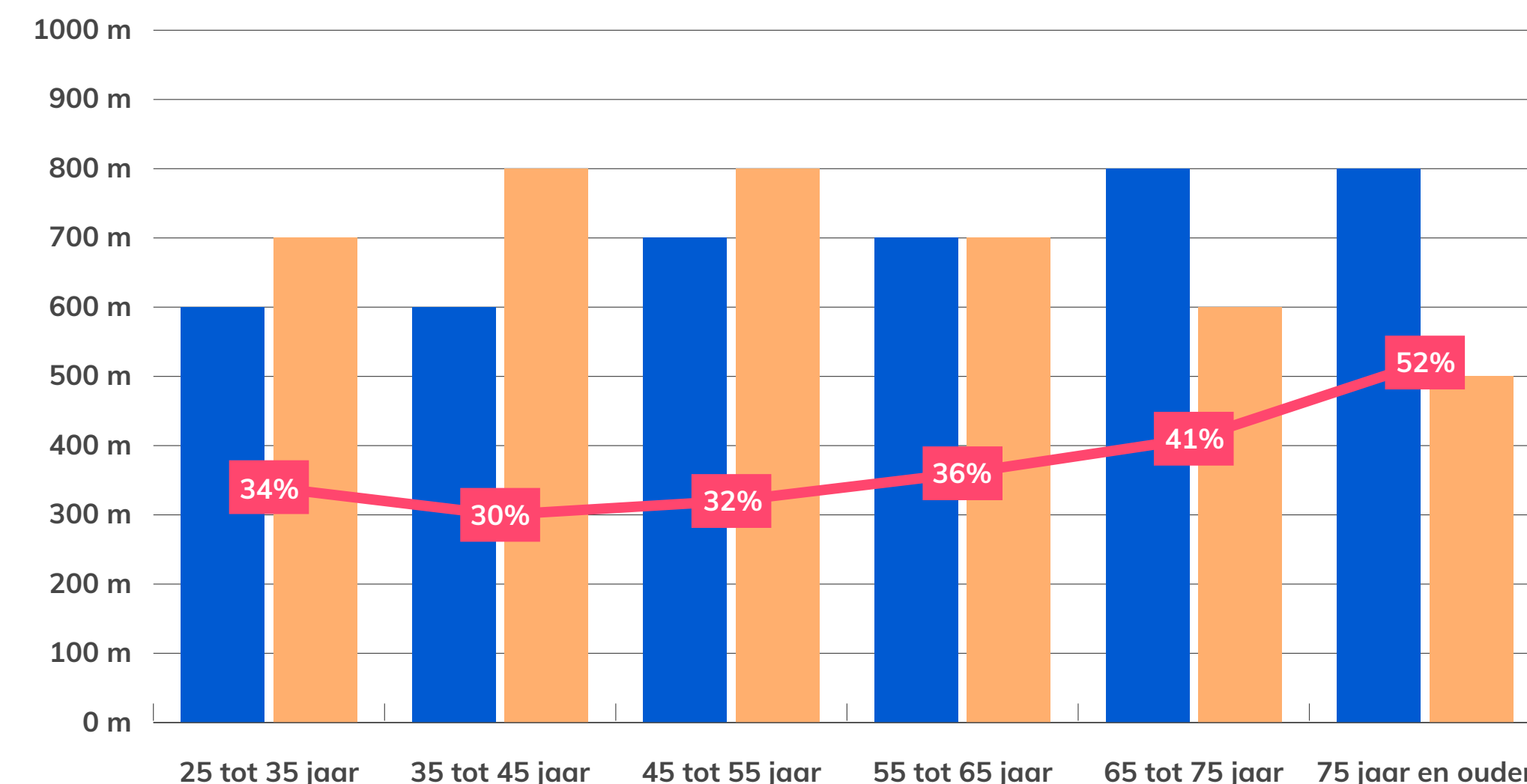
De veranderende woonwensen zijn niet alleen zichtbaar in de eigenschappen van de woning, maar ook in de locatievoorkeur. Naarmate woningzoekers ouder worden, wordt steeds vaker gekozen om te verhuizen naar een minder stedelijke woonomgeving. Bij jongere doorstromers die veranderen van woonomgeving valt de keuze vaker uit in het voordeel van een verhuizing naar een dichtbevolktere locatie dan naar een minder dichtbevolkte locatie. Vanaf 65 jaar is dit andersom en wordt vaker gekozen voor een minder dichtbevolkte woonomgeving.

Ondanks de behoefte aan een rustige omgeving, is het voorzieningsniveau wel van belang. Een supermarkt op loopafstand lijkt een belangrijke woonwens te zijn voor oudere doorstromers. Wanneer men op termijn slechter ter been wordt, is het fijn als de dagelijkse boodschappen in de nabije omgeving kunnen worden gehaald. Vooral bij doorstromers van 75 jaar en ouder zien we dat meer dan de helft binnen 500 meter, oftewel loopafstand, van een supermarkt gaat wonen. Bij jongere generaties betreft dit circa een op de drie woningkopers.

Andersom staat de achtergelaten woning van oudere generaties gemiddeld op meer afstand van een supermarkt. Hieruit kan de voorzichtige conclusie worden getrokken dat te ver bij dagelijkse voorzieningen vandaan wonen ouderen motiveert om te verhuizen.

Mediane afstand naar supermarkt

Doorstromers in de koopsector (bestaande bouw) in 2019 t/m 2022



- Achtergelaten woning
- Gekochte woning
- % van de doorstromers dat een woning koopt binnen 500 meter afstand van een supermarkt

Verhuizen over langere afstand

Het algemene beeld bestaat dat senioren graag in de eigen, vertrouwde woonomgeving willen blijven wonen en dat bij een verhuizing de nieuwe woning vaak in de buurt van het oude huis staat. In de praktijk wordt dit beeld gedeeltelijk bevestigd. Vanaf 65 jaar zien we een toename van het aandeel verhuizingen naar een woning op minder dan 2 kilometer afstand van de achtergelaten woning. Dit aandeel verhuizingen over korte afstand is echter niet opvallend hoog. Bij de groep 65 tot 75 jaar is zelfs nog sprake van een onder gemiddeld aandeel verhuizingen binnen 2 km. Deze korte verhuizingen zien we vooral bij doorstromers tussen de 30 en 50 jaar, die vaak aan een specifieke locatie zijn verbonden vanwege schoolgaande kinderen.

Tegelijkertijd is onder zestigers wel sprake van een opvallend hoog aandeel verhuizingen over langere afstand. Circa 18% van de doorstromers van 60 tot 70 jaar verhuist over meer dan 50 kilometer afstand. Dit wordt verklaard doordat deze huishoudens veelal minder verbonden zijn met een specifieke woonlocatie op het moment dat de pensioenleeftijd wordt bereikt. De motivatie om te verhuizen verandert als woonwerk verkeer geen rol meer speelt. De behoefte om dicht bij kinderen/familie te wonen of de wens om terug te keren naar een regio waar ze eerder hebben gewoond een belangrijke

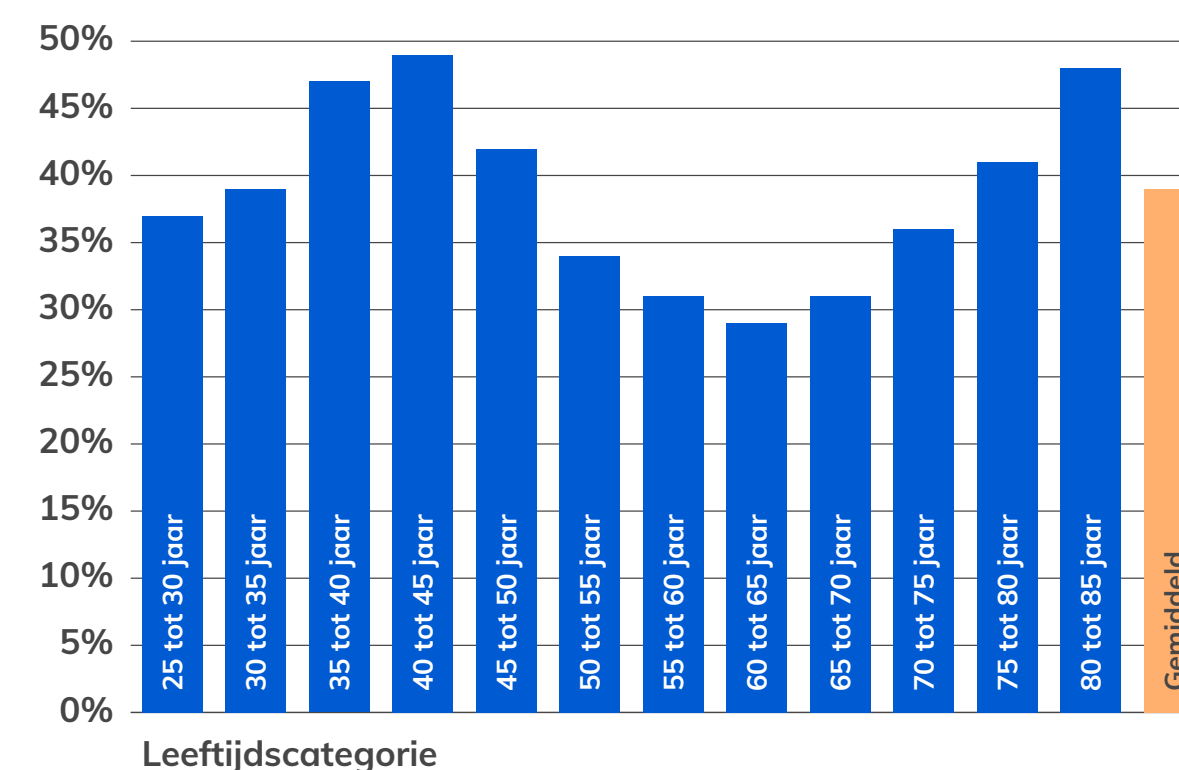
motivatie om te verhuizen. Bij 70'ers zien we de mate waarin deze stap wordt genomen sterk terugvallen. Wanneer deze wens bestaat, lijkt deze rondom de pensioenleeftijd te worden verwezenlijkt.

Een bekend voorbeeld van deze verhuisstroom is de term 'Drentenieren'. Het begrip staat symbool voor de verhuizingen van kapitaalkrachtige gepensioneerden vanuit de stad naar een rustigere woning op het platteland. In de praktijk is de verhuisstroom veel breder dan dit bekende voorbeeld. Uit de analyse blijkt dat verhuizingen over lange afstand niet alleen plaatsvinden vanuit de Randstad richting Noord-, Oost- of Zuid-Nederland, maar dat deze stroom beide richtingen op gaat. Dit zijn bijvoorbeeld verhuizingen van ouderen die dicht bij hun kinderen in de Randstad willen wonen. In alle provincies zien we dat een hoog aandeel 60 tot 70-jarige verhuist naar andere delen van het land.

In de afstand waarover verhuizingen plaatsvinden is geen relatie zichtbaar met de eigenschappen van de woning. Oftewel, het lijkt dat oudere woningzoekers niet over meer afstand verhuizen voor meer woonkwaliteit. Hiervoor is een analyse uitgevoerd op zowel de indeling van de woning, het bouwjaar als de aanwezigheid van een lift.

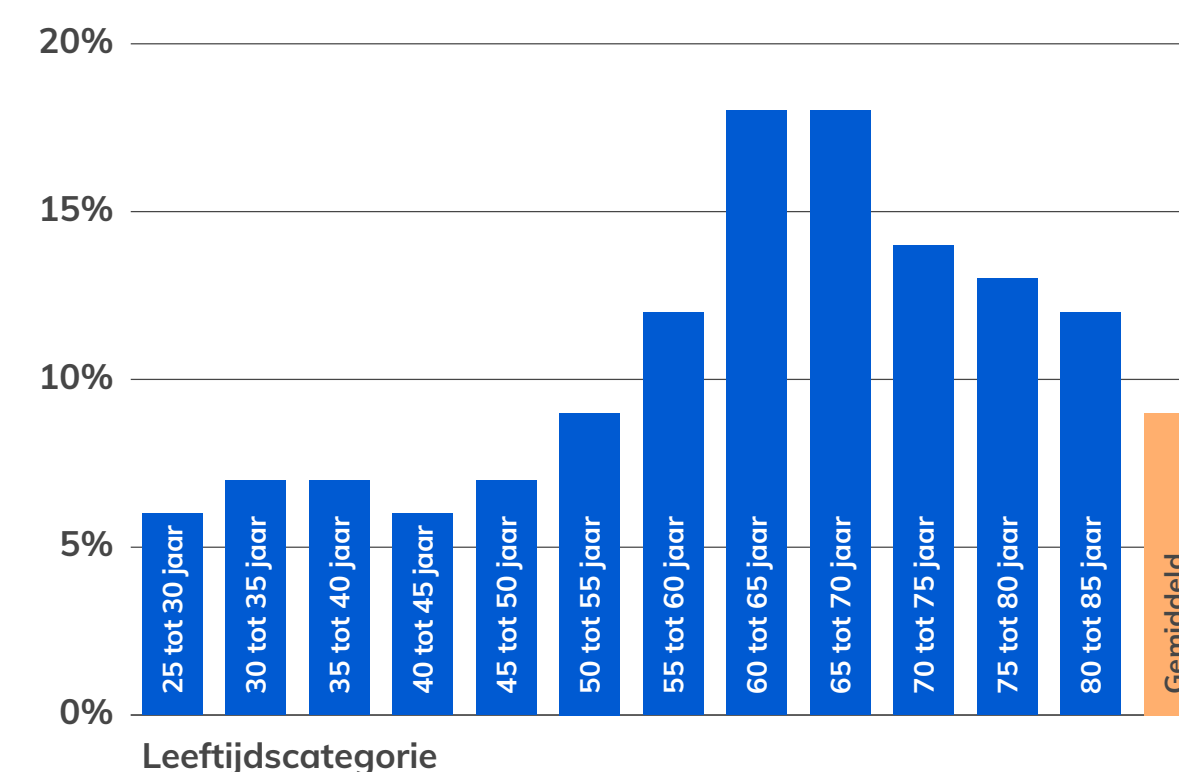
Korte afstandsverhuizing

Aandeel doorstromers waarbij de gekochte woning binnen 2 km vanaf de achtergelaten woning staat



Lange afstandsverhuizing

Aandeel doorstromers waarbij de gekochte woning op minimaal 50 km vanaf de achtergelaten woning staat



Woningwaarde verzilveren

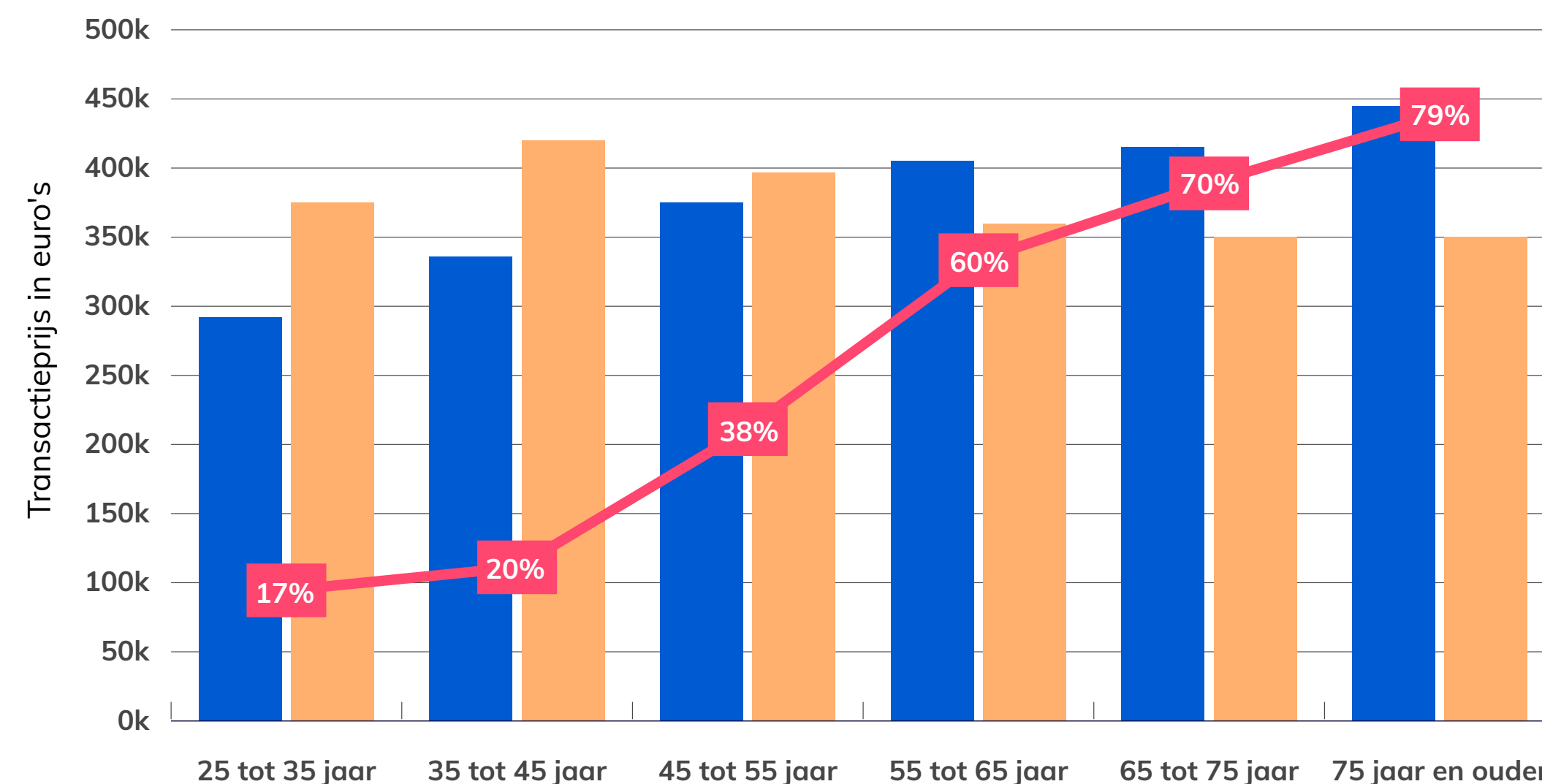
Op financieel vlak wijken verhuisbewegingen van oudere generaties ook af van jongere generaties. Bij jongere generaties komt een verhuizing vaak voort uit een combinatie van een behoefte aan meer woonruimte en een toegenomen vermogen of hoger inkomen. Jongere generaties kopen hierdoor over het algemeen een duurdere woning dan de woning die ze achterlaten. Bij oudere generaties is de tendens andersom. Veelal wordt een goedkopere woning gekocht dan achtergelaten.

Uit een enquête onder ruim 450 NVM-makelaars blijkt dat dit prijsverschil niet alleen ontstaat door een verhuizing naar een kleinere woning, maar dat bij veel oudere doorstromers sprake is van een financiële drijfveer. Ouderen kiezen bewust voor een goedkopere woning om vermogen vrij te maken voor leuke activiteiten of als (noodzakelijke) aanvulling van het pensioen. Daarnaast wordt ook verhuisd om de woonlasten te verlagen als compensatie voor de terugval in inkomen tijdens het pensioen.

Net als bij de stap naar een kleinere woning, ligt ook bij de stap naar een goedkopere woning het kantelpunt bij doorstromers vanaf 55 jaar. Doorstromers van tussen 65 en 75 jaar betalen gemiddeld genomen 65 duizend euro minder voor hun nieuwe woning dan het bedrag waarvoor de oude woning wordt verkocht.

Mediane transactieprijs

Doorstromers in de koopsector (bestaande bouw) in 2019 t/m 2022



- Achtergelaten woning
- Gekochte woning
- % van de doorstromers die een goedkopere woning koopt dan achterlaat

Overwaarde wordt niet ingezet om te overbieden

Ondanks de stap naar een goedkopere woning, zijn oudere doorstromers niet geneigd om vaker te overbieden. In de afgelopen jaren was overbieden bijna de norm bij het kopen van een woning. Bij meer dan de helft van de onderzochte transacties is meer dan de vraagprijs betaald. Tussen generaties bestaat nauwelijks verschil in de mate waarin wordt overboden. Enkel in de leeftijdsklasse 25 tot 35 jaar is het aandeel overbiedingen iets hoger, maar in alle hogere leeftijdsklassen is dit aandeel vergelijkbaar.



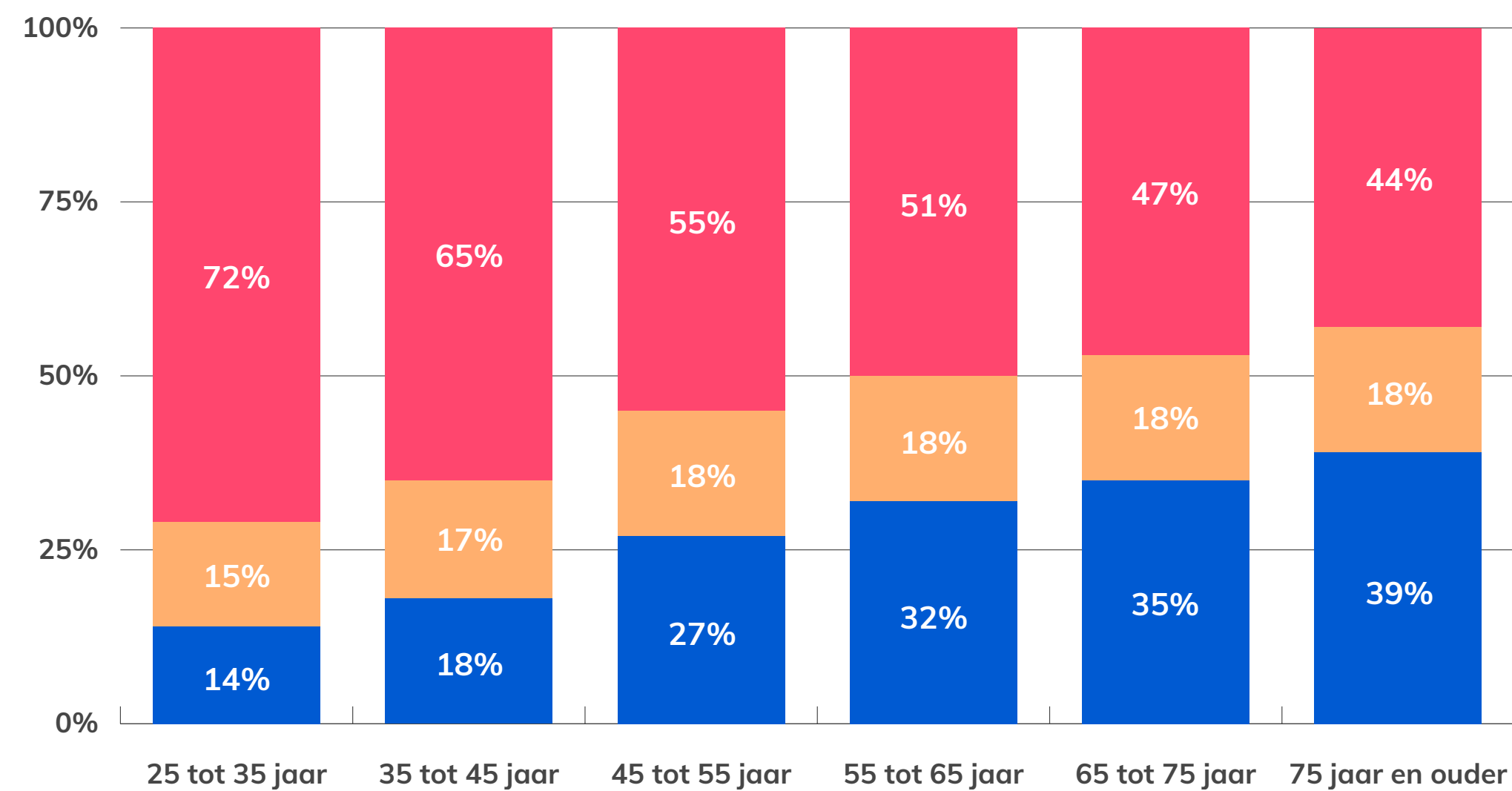
Ouderen halen niet het onderste uit de kan bij de verkoop van hun woning

Bij de verkoopprijs van de achtergelaten woning is wel sprake van een verschil tussen generaties. Oudere doorstromers verkopen ruimschoots vaker hun woning onder de vraagprijs. In de leeftijdscategorieën van 65 jaar en ouder is dit bij circa 2 op de 5 verkopers het geval. Bij verkopers onder de 45 jaar wordt slechts 1 op de 6 woningen voor minder dan de vraagprijs verkocht. Dit verschil blijft ook bestaan wanneer de cijfers worden gecorrigeerd voor de verschillende woningtypen die worden achtergelaten.

Een verkoop voor minder dan de vraagprijs betekent echter niet dat de woning minder opbrengt. In een markt waar overbieden de norm is, wordt veelal niet de verwachte opbrengst als vraagprijs gehanteerd. De hoogte van de vraagprijs vormt een onderdeel van de verkoopstrategie. Om te controleren of de woning voor een marktconforme prijs is verkocht, moet geen vergelijking met de vraagprijs worden gemaakt maar met de te verwachten opbrengst. Hiervoor is de brainbay **AVM (Automated Valuation Model)** gehanteerd. Deze modelmatige waardering is vergelijkbaar met een onafhankelijke taxatie en berekent voor woningen de marktconforme waarde. Uit een vergelijking met deze waarde blijkt dat het verschil in verkoopopbrengst tussen jongere en oudere verkopers wel bestaat, maar ruimschoots minder sterk is dan de vraagprijsanalyse doet vermoeden. Ook wanneer wordt gecorrigeerd voor verschillende woningtypen blijft dit verschil bestaan. Op basis hiervan kan gesteld worden dat naarmate verkopers ouder worden, ze minder vaak het onderste uit de kan halen bij de verkoop van hun woning.

Verkoopprijs t.o.v. de vraagprijs van de achtergelaten woning

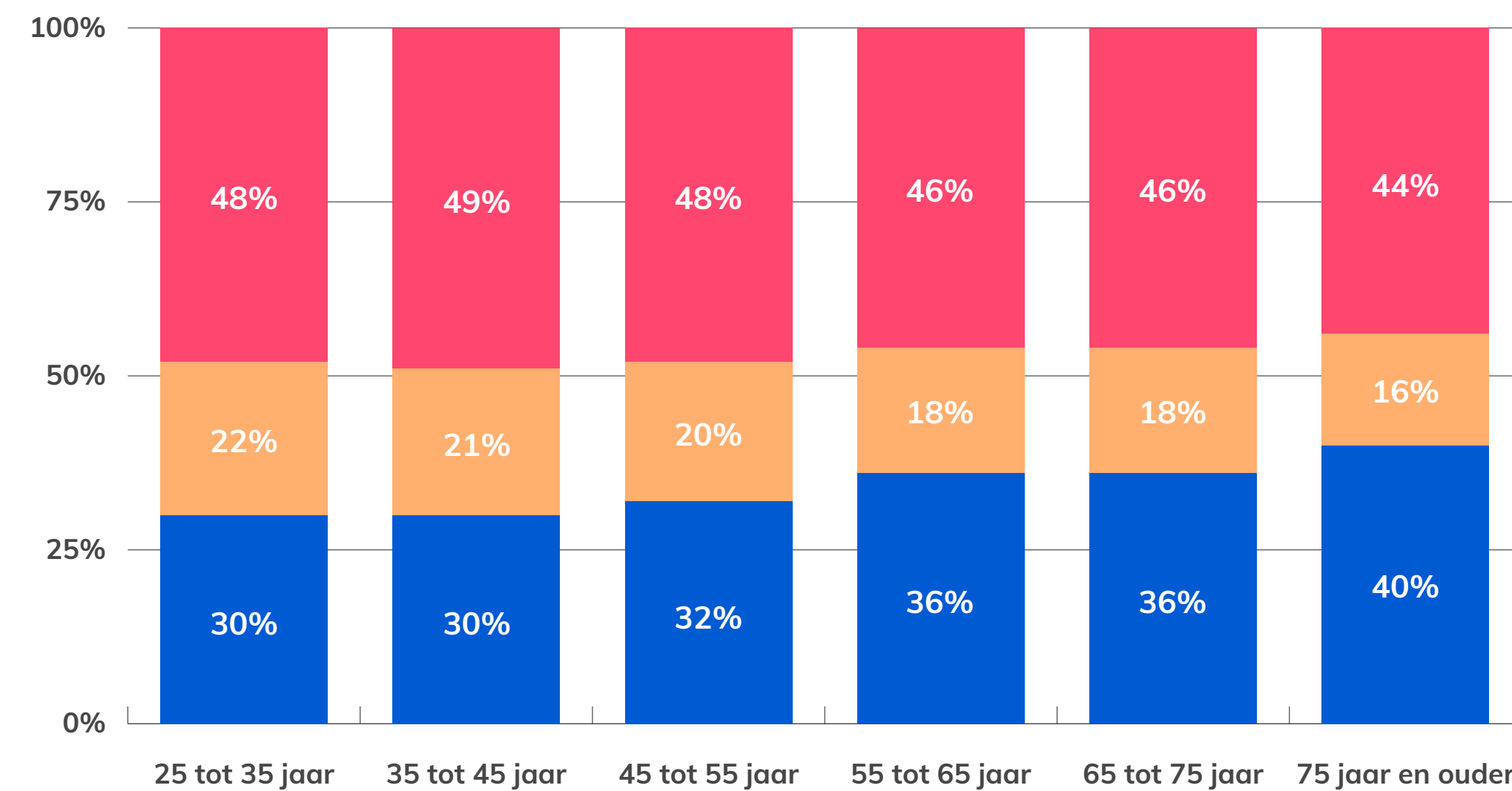
Doorstromers in de koopsector (bestaande bouw) in 2019 t/m 2022



- Verkocht voor meer dan de vraagprijs
- Verkocht voor de vraagprijs
- Verkocht voor minder dan de vraagprijs

Verkoopprijs t.o.v. de marktconforme waarde van de achtergelaten woning

Doorstromers in de koopsector (bestaande bouw) in 2019 t/m 2022



- Verkocht voor meer dan de marktwaarde
- Verkocht voor de marktwaarde
- Verkocht voor minder dan de marktwaarde

Lagere opbrengst geen gevolg van woningeigenschappen

Een logische aanname is dat ouderen vaker een verouderde woning achterlaten en dit de verkoopopbrengst beïnvloedt. Dit is echter niet de oorzaak. Met de [brainbay woningkwaliteitsscore](#), een score gebaseerd op onder andere beeldherkenning van de aanbiedingsfoto's, is de afwerking van de woningen vergeleken. Deze analyse bevestigt dat ouderen over het algemeen woningen van lagere kwaliteit achterlaten, maar het verschil in verkoopopbrengst wordt hierdoor niet verklaard. Dit verschil blijft namelijk ook bestaan wanneer alleen woningen met een uitstekende afwerking worden vergeleken.

Kanttekening bij deze analyse is dat er geen rekening wordt gehouden met de inrichting. De kwaliteitsscore beoordeelt alleen eigenschappen van de woning zelf en houdt geen rekening met de meubels en aankleding. Ondanks dat de meubels geen onderdeel vormen van de te verkopen woning, kunnen kopers hierdoor wel worden beïnvloed. De NVM-makelaars geven in de enquête aan dat ze dit herkennen in de praktijk. 7 op de 10 makelaars zegt dat bij oudere verkopers minder of lagere biedingen worden uitgebracht door de staat van de woning. De inrichting van de woning zou een van de verklaringen voor de lagere opbrengst kunnen zijn, maar dit is niet vanuit de data te onderbouwen.

Zekerheid is belangrijker dan een hoge verkoopopbrengst

De lagere opbrengst wordt ook verklaard doordat oudere verkopers niet per definitie voor het hoogste bod kiezen. Uit de enquête blijkt dat oudere verkopers bij het vergelijken van biedingen niet alleen kijken naar de hoogte van het bod, maar ook veel waarde hechten aan zekerheid en met enige regelmaat de 'gunfactor' laten meewegen. Andere verkopers vinden dit ook belangrijk, maar zijn vaak niet in de positie om voor een ander bod dan het hoogste te kiezen. Deze huishoudens bevinden zich in een eerdere fase van hun wooncarrière, waardoor ze vaak het hoogste bod nodig hebben om verder te kunnen stijgen in woonkwaliteit. Dit in tegenstelling tot een deel van de oudere verkopers. Doordat deze groep al verder is in hun wooncarrière, is er geen financiële drijfveer meer om nog grote stappen te maken op de woningmarkt. Hierdoor ontstaat de mogelijkheid om een lager bod dan het hoogste te accepteren.

Nog steeds te weinig aandacht voor ouderen is in de woningbouw

Inmiddels bestaat het besef dat zowel de vergrijzende Nederlandse bevolking als de complete woningmarkt gebaat zijn bij de bouw van extra levensloopbestendige woningen. Dit is echter pas een eerste stap. Het besef werpt in de praktijk haar vruchten namelijk onvoldoende af. Een ruime meerderheid van de NVM-makelaars geeft aan dat er in hun regio nog te weinig aandacht voor ouderen is in de woningbouw. Dit onderzoek biedt daarom handvatten om het gedrag van ouderen op de woningmarkt beter te begrijpen. Bouwen voor de doorstroming van ouderen opent namelijk deuren voor woningzoekers van alle generaties.

NVM

(030) 608 51 85

info@nvm.nl

brainbay

(030) 850 45 00

info@brainbay.nl

