

A man and a woman are seen from behind, looking out a large window in a modern living room. The man is wearing a plaid shirt and the woman is wearing a red top. The room features a large potted plant on the left, a wooden cabinet, and a table covered with a white cloth on the right. The scene is brightly lit by natural light from the window.

# Doorstromers en zittenblijvers

Het belang van doorstroming en  
de reden waarom ze afhaken

## Jaarlijks 40 duizend minder huizen te koop doordat doorstromers afhaken

Doorstroming is de motor van de woningmarkt. Wanneer doorstromers verhuizen komen er meer huizen beschikbaar, waardoor de markt in beweging blijft. Maar als deze groep niet verhuist, komt er niets vrij en loopt de markt vast.

De afgelopen jaren zijn veel doorstromers afgehaakt. Door een gebrek aan aanbod en vertrouwen blijven ze zitten in hun huidige woning. Het aantal huizen dat door doorstroming beschikbaar komt, is gedaald van 140.000 naar 100.000 per jaar. Dit terwijl de krappe woningmarkt schreeuwt om extra aanbod. Starters staan te wachten totdat de doorstromers in beweging komen.

Wie zijn deze woningeigenaren die blijven zitten? Wat houdt hen tegen om te verhuizen? En wat is nodig om ze weer in beweging te krijgen?





## Inhoud

Van doorstromer naar zittenblijver	4
Waarom blijven ze zitten?	7
Wie blijven er zitten?	11
Hoe komt de doorstroming terug?	15

# Van doorstromer naar zittenblijver

# Opkrabbelen en droogkoken door doorstroming

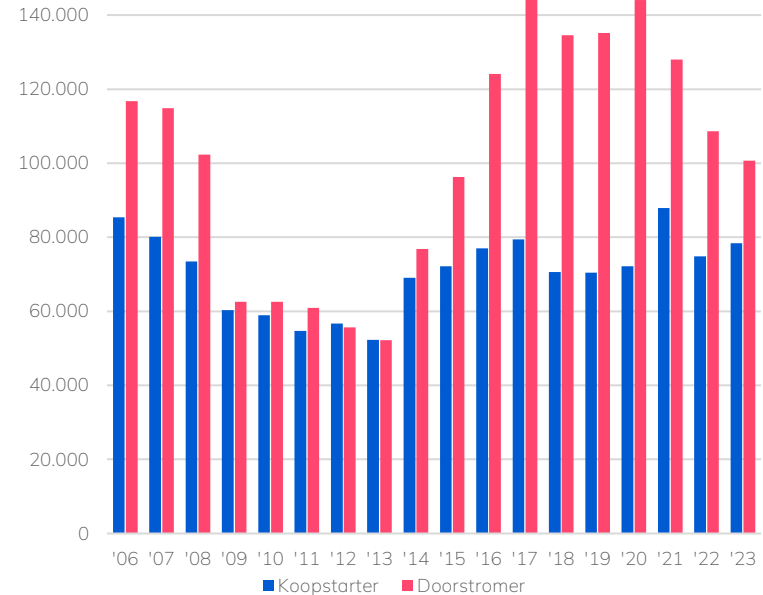
De rol van doorstromers is goed te zien in de schommelingen in het aantal woningen dat zij jaarlijks kopen. Terwijl starters elk jaar ongeveer hetzelfde aantal huizen kopen, fluctueert het aantal aankopen door doorstromers veel meer.

Na de kredietcrisis waren doorstromers de aanjagers van de woningmarkt. Door de verbeterde economie, lage rente en het ruime aanbod verhuisden meer woningbezitters. Tussen 2013 en 2017 verdriedubbelde het aantal aankopen door doorstromers bijna, terwijl het aantal starters slechts licht steeg.

Vanaf 2016 veranderde de situatie. Het aanbod was fors afgenomen, waardoor er schaarste ontstond. Doorstromers bleven wel veel kopen, maar hun aanpak veranderde. Waar ze voorheen eerst hun woning verkochten en met deze zekerheid op zak een nieuwe woning zochten, sloeg dit om naar eerst kopen en dan pas verkopen. Dit zorgde ervoor dat er minder huizen op de markt kwamen, waardoor de woningmarkt begon droog te koken.

Vanaf 2021 zakte de dynamiek onder doorstromers in. Het aantal aankopen daalde van 140.000 naar 100.000 per jaar, terwijl het aantal aankopen door starters gelijk bleef.

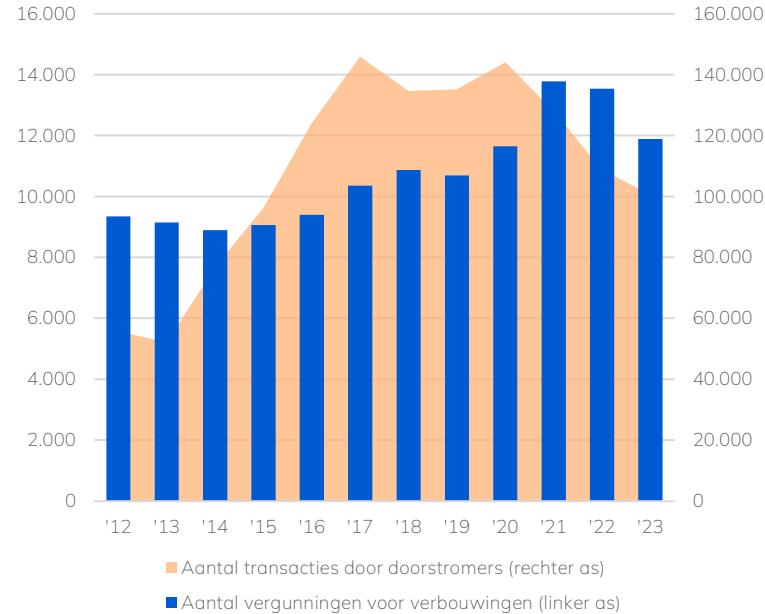
Jaarlijks aantal woningen gekocht door starters en doorstromers  
Bestaande bouw



Bron: Kadaster

### Aantal transacties en vergunningen voor verbouwingen

Grafiek bevat enkel vergunningsplichtige verbouwingen. Een reguliere uitbouw, dakkapel, nieuwe keuken of badkamer is vergunningsvrij en daardoor niet zichtbaar.



Bron: Kadaster & CBS (bewerking brainbay)

## Verbouwen in plaats van verhuizen

Dat doorstromers blijven zitten, betekent niet dat ze niet vooruitgaan in woonkwaliteit. Door het uitstellen van de verhuizing besluiten veel woningeigenaren hun huidige woning te verbouwen. Dit blijkt duidelijk wanneer het aantal verhuizingen van doorstromers wordt afgezet tegen het aantal vergunningsaanvragen voor verbouwingen van woningen.

Op het moment dat de verhuisdynamiek onder doorstromers in 2021 terugvalt, piekt ook het aantal vergunningsaanvragen voor verbouwingen. Dit geeft een duidelijke indicatie van de samenhang.

### Inflatie stagneert verbouwingen

Opvallend is de terugval van de verbouwingen in 2023, terwijl de doorstroming nog steeds afneemt. Dit lijkt een gevolg van de hoge inflatie, waardoor verbouwingen fors in prijs zijn gestegen. Het duurder worden van verbouwen kan ertoe leiden dat de overweging tussen verbouwen of verhuizen op termijn weer vaker in het voordeel van verhuizen uitvalt.

A hand holding a set of keys over another hand, with a document and a laptop in the background.

# Waarom blijven ze zitten?

# Doorstroomer kan gewenste woning niet vinden

De belangrijkste reden voor de stagnerende doorstroming is het historisch lage woningaanbod in 2021. Doorstromers konden geen geschikte woning vinden en bleven daardoor vaker in hun huidige huis wonen. Ze maken namelijk andere afwegingen dan starters. Starters kijken vooral naar hun maximale leencapaciteit en welke woning ze daarvoor kunnen kopen, terwijl doorstromers meer letten op de maandelijkse lasten en afwegen of het extra wooncomfort de hogere kosten waard is. Bovendien kunnen doorstromers hun verhuisplannen makkelijker uitstellen of annuleren, terwijl starters vaak geen andere keuze hebben dan door te blijven zoeken.

## Vertrouwen van consument daalde

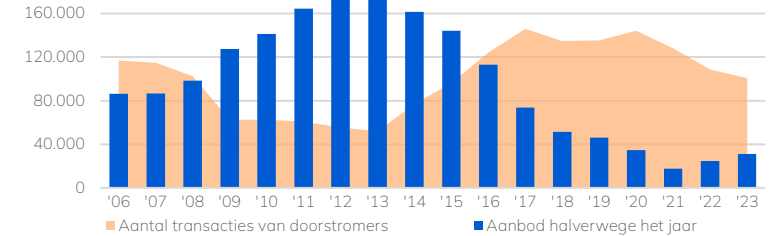
Een tweede reden voor de daling is het afgenomen vertrouwen door het schaarse aanbod en de stijgende prijzen. Hoewel men nog wel vertrouwen had in de verkoop van hun eigen woning, twijfelden ze of het een goed moment was om te kopen. Volgens de Funda Index, die het sentiment onder woningzoekers meet, was deze dip in het koopvertrouwen vooral sterk bij doorstromers.

## Vicieuze cirkel van doorstromers die blijven zitten

Het afhaken van doorstromers leidt tot een vicieuze cirkel. Doordat ze eerst een nieuwe woning willen kopen voordat ze hun eigen huis verkopen, komt er minder nieuw aanbod op de markt. Dit versterkt de stagnatie, omdat nog minder potentiële doorstromers een nieuwe woning kunnen vinden.

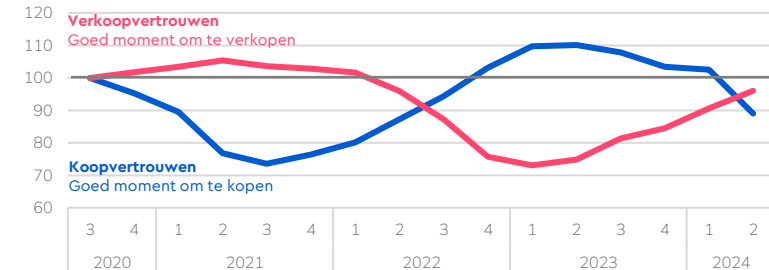
## Aantal transacties en woningen in aanbod

Bestaande bouw In aanbod bij NVM-makelaar



Bron: NVM / brainbay & Kadaster

## Funda Index: goed moment om te kopen of verkopen

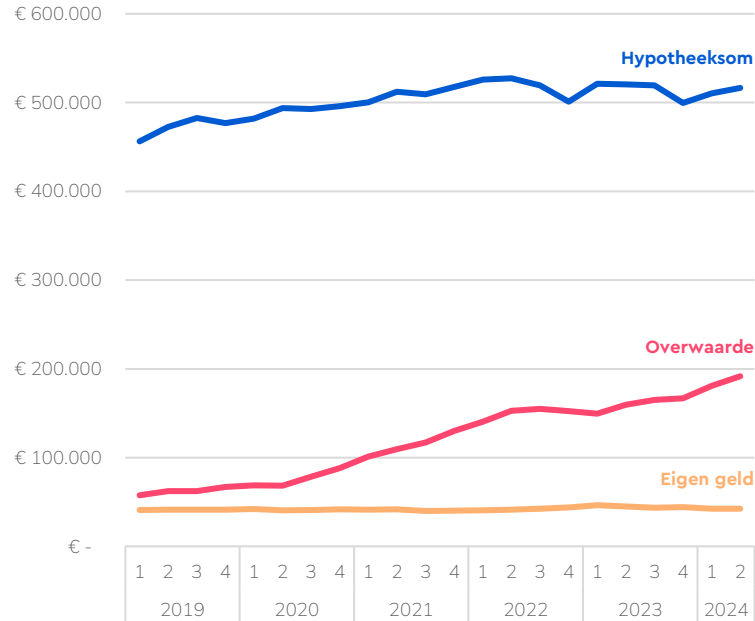


Bron: Funda (bewerking brainbay)



### Samenstelling financiering nieuwe woning opstomers

Opstomer = doorstomer die naar een duurdere woning boven de NHG-grens verhuist



Bron: HDN, bewerking brainboy

## Overwaarde compenseert hogere prijzen

In 2021, toen doorstromers begonnen af te haken, stegen de woningprijzen fors. Met 21% in 12 maanden. De hogere prijzen vormden echter geen directe belemmering, omdat de overwaarde in hetzelfde tempo toenam. Uit hypotheekregistraties van HDN blijkt dat doorstromers de hogere prijs van de nieuwe woning grotendeels konden compenseren met de gestegen overwaarde. Hierdoor bleven zowel de inleg van eigen geld als de hoogte van de hypotheeksom vrijwel gelijk.

### Financiering van de nieuwe woning

In 2020 financierde een opstomer (een doorstomer die naar een duurdere woning boven de NHG-grens verhuist) de nieuwe woning gemiddeld met 491.000 euro hypotheek, 76.000 euro overwaarde en 41.000 euro eigen geld. In 2022 was dit 518.000 euro hypotheek, 150.000 euro overwaarde en 42.000 euro eigen geld. De prijsstijging werd dus vooral door de overwaarde opgevangen.

### Prijsstijging vooral vertrouwenskwestie

Hoewel de prijsstijging doorstromers niet direct belemmerde om een nieuwe woning te kopen, beïnvloedde dit wel het sentiment. Het vertrouwen dat het een goed moment was om te kopen, verminderde. Een deel van de doorstromers haakte hierdoor al af voordat ze hun werkelijke financiële situatie met een adviseur bespraken.

# Rente geen initiator, maar speelt wel een rol

De stijging van de hypotheekrente wordt vaak genoemd als oorzaak van minder doorstroming, maar is niet de initiator van de daling zoals het aanbod en het vertrouwen. De rentestijging vond immers pas in 2022 plaats, tijdens het begin van de oorlog in Oekraïne, terwijl het aantal doorstromers daarvoor al flink was gedaald.

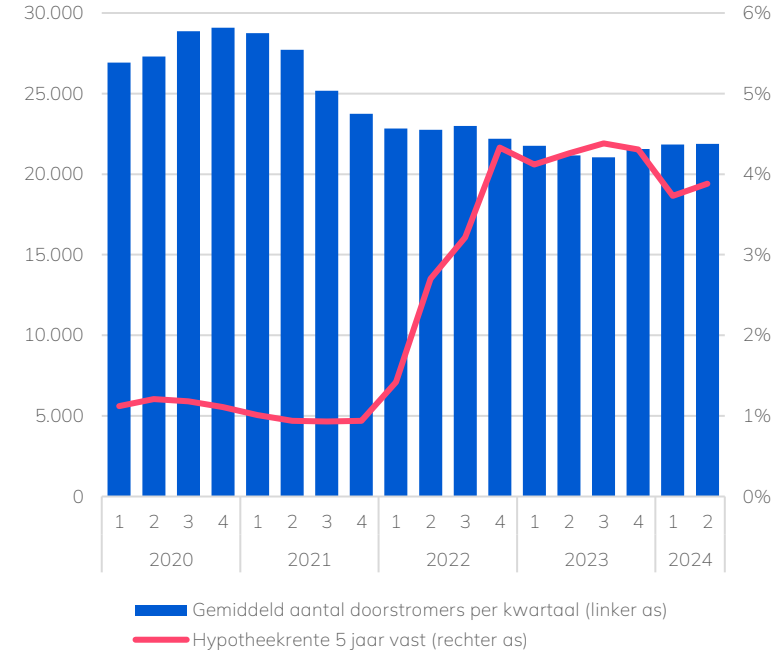
## Doorstromers hebben minder last van rentestijging

De hogere rente treft vooral starters, omdat zij een groter deel van de koopsom met een hypotheek financieren. Doorstromers profiteren vaak van overwaarde en kunnen hun oude, lagere rente meenemen naar de hypotheek van hun nieuwe woning. Hierdoor betalen zij gemiddeld minder rente. Volgens cijfers van de Hypotheekshop betalen doorstromers met een meeneemhypotheek nu gemiddeld 2,8% rente, vergeleken met 3,8% voor degenen zonder meeneemhypotheek.

## Rente is ook een vertrouwenskwestie

De rentestijging beïnvloedt vooral het vertrouwen. Door de hogere rente en de dalende huizenprijzen ontstond in 2022 en 2023 onzekerheid bij doorstromers over de verkoop van hun eigen huis. Dit blijkt ook uit de Funda Index (pagina 8). Deze onzekerheid hield doorstromers tegen om te verhuizen.

Ontwikkeling aantal doorstromers en hypotheekrente per kwartaal



Bron: NVM / brainbay & De Hypotheekshop



Wie blijven  
er zitten?

# Verhuizen? Alleen als het moet

Uit een enquête onder NVM-makelaars blijkt dat er een duidelijke tweedeling bestaat tussen de groep die doorstroomt en de groep die blijft zitten. Dit heeft te maken met hun reden om te verhuizen.

Woningeigenaren die blijven zitten, doen dit vaak omdat er geen passend aanbod is of omdat ze de hogere woonlasten niet vinden opwegen tegen het extra wooncomfort. Als verhuizen niet echt nodig is, maar meer een wens, wordt het vaak uitgesteld. Volgens de makelaars geldt dit vooral voor ouderen, gezinnen met oudere kinderen en eenverdieners.

Toch verhuizen jaarlijks nog zo'n honderdduizend woningeigenaren. Een deel verhuist omdat het nodig is, bijvoorbeeld vanwege een woning die te klein is geworden voor het gezin, een nieuwe baan, zorgbehoefte of een scheiding. Daarnaast is er een groep van tweeverdieners, jonge of samengestelde gezinnen met dubbele inkomens en ouderen met veel overwaarde die wel verhuizen. Voor hen valt de afweging tussen de hogere woonlasten en meer wooncomfort uit in het voordeel van verhuizen.



# Levensfase bepaalt woonbehoefte

De redenen om te verhuizen worden ook duidelijk als we kijken naar de verhuispatronen. Sommige mensen verhuizen naar een grotere en duurdere woning, terwijl anderen juist kiezen voor een kleiner of goedkoper huis.

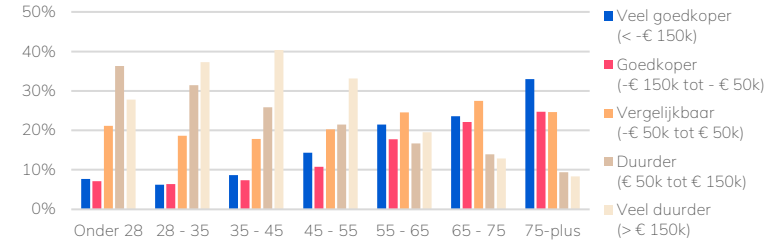
Voorals mensen onder de 55 jaar kiezen vaker voor een grotere en duurdere woning. Doorstromers tussen de 35 en 45 jaar maken vaak de grootste sprong: 40% van hen koopt een huis dat meer dan 150.000 euro duurder is dan hun oude woning. In deze levensfase is er vaak wat meer budget beschikbaar, doordat men verder is in de carrière, en dit wordt ingezet voor een grotere woning. Dit blijkt ook uit het feit dat een vergelijkbaar aandeel van deze leeftijdsgroep 40 m<sup>2</sup> of meer groter gaat wonen.

## Vanaf 55 jaar kleiner wonen

Tussen de 55 en 65 jaar is er een omslagpunt, waarbij meer doorstromers voor een kleinere en goedkopere woning kiezen. Dit gebeurt vaak omdat de kinderen het huis uit zijn en er minder ruimte nodig is. In de leeftijdsgroepen boven de 65 jaar valt de keuze steeds vaker op kleinere en goedkopere woningen. Hierdoor kunnen mensen de eventuele overwaarde van hun huis verzilveren en gebruiken voor het realiseren van wensen of als aanvulling op hun pensioen.

## Verdeling verhuistap in euro's naar leeftijdsklasse in jaren

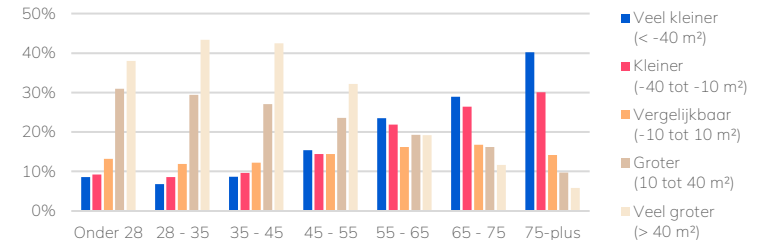
Woningen gekocht via NVM-makelaar in 2019 tot medio 2024; leeftijd jongste koper



Bron: NVM / brainbay & Kadaster (bewerking brainbay)

## Verdeling verhuistap in oppervlakte naar leeftijdsklasse in jaren

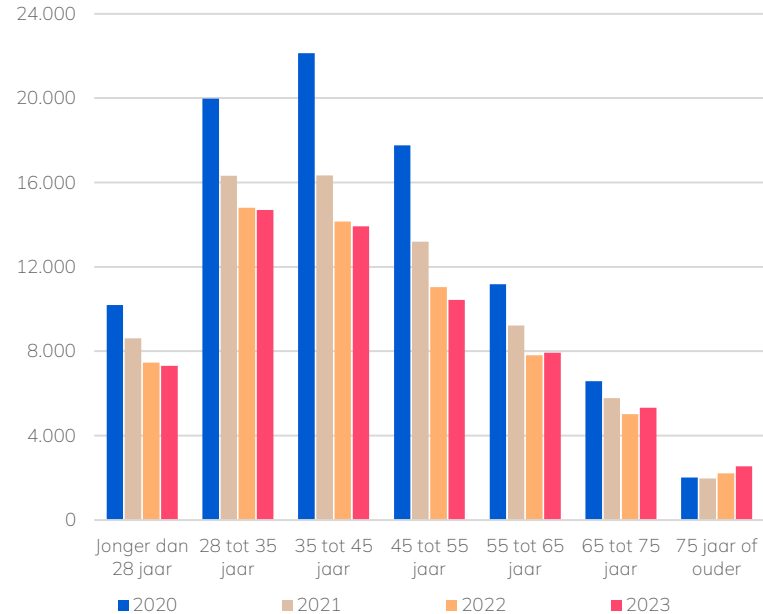
Woningen gekocht via NVM-makelaar in 2019 tot medio 2024; leeftijd jongste koper



Bron: NVM / brainbay & Kadaster (bewerking brainbay)

### Aantal doorstromers per jaar naar leeftijdsklasse

Woningen gekocht via een NVM-makelaar; leeftijd van jongste koper



Bron: NVM / brainbay & Kadaster (bewerking brainbay)

## Ouderen en jongeren blijven verhuizen

Bij bijna alle generaties is het aantal verhuizingen gedaald. Dit komt doordat alle doorstromers te maken hebben met het beperkte woningaanbod. De daling verschilt echter per leeftijdsgroep.

De grootste daling is te zien bij doorstromers tussen de 35 en 55 jaar. Veel doorstromers zitten in deze groep. Het aantal verhuizingen van deze groep was in 2023 nog maar zo'n 60% van het niveau tijdens de piek in 2020. Vooral tussen de 45 en 55 jaar zet de daling verder door.

Bij jongere en oudere doorstromers is de daling minder sterk. Dit komt overeen met wat NVM-makelaars zien: mensen verhuizen vooral als het echt nodig is. Jongere doorstromers hebben vaker behoefte aan een grotere woning en oudere doorstromers juist aan een kleinere. In de fase daartussen blijven mensen nu dus vaker zitten.

Opvallend is dat het aantal doorstromers van 75 jaar en ouder is gestegen. Dit lijkt vooral een gevolg van de vergrijzing van de Nederlandse bevolking.

# Hoe komt de doorstroming terug?

## Stagnatie doorstroming scheelt 40.000 verhuizingen per jaar

Het belang van doorstromers op de woningmarkt is groot. Doordat er minder doorstroming is, loopt de woningmarkt vast. De motor draait niet meer op volle toeren. Vergeleken met de periode van 2016 tot en met 2020 zijn er jaarlijks 40.000 minder verhuizingen. Woningen die anders beschikbaar zouden komen voor de vele woningzoekers.

Om doorstromers weer in beweging te krijgen, is er meer aanbod nodig. Met meer keuze kunnen zij sneller een woning vinden, die de eventueel hogere maandlasten waard is. Nu wachten doorstromers op elkaar. Pas wanneer iemand de eerste stap zet, kunnen anderen ook verhuizen.

Er zijn verschillende redenen waarom deze eerste stap minder vaak wordt gezet. Een belangrijke reden is dat doorstromers eerst een nieuw huis willen kopen voordat ze hun oude huis te koop zetten, waardoor er minder aanbod op de markt komt. Daarnaast zorgt het beleid om ouderen langer zelfstandig thuis te laten wonen ook voor minder doorstroming. Bij een verhuizing naar een zorginstelling komt er een woning vrij en zet dit een verhuisketen in gang, maar tegenwoordig blijft een groter deel van de ouderen in hun woning wonen.

De oplossing om de doorstroming weer op gang te brengen, lijkt daarom buiten de bestaande woningvoorraad te liggen.





## Nieuwbouw kan doorstroming weer op gang brengen

Nieuwbouw kan de doorstroming op de woningmarkt weer stimuleren. Door kwalitatieve woningen te bouwen, zoals seniorenwoningen of grotere gezinswoningen, worden doorstromers verleid om te verhuizen. Vaak hebben zij de financiële middelen om deze duurdere nieuwbouwwoningen te kopen. De nieuwe woning moet echter wel de hogere maandlasten waard zijn. Duurzame nieuwbouwwoningen bieden deze hogere woonkwaliteit.

De focus bij nieuwbouw ligt nu vooral op betaalbare woningen. Door de 'twee derde betaalbaar'-regel is er weinig ruimte om voor doorstromers te bouwen, zoals ook blijkt uit onderzoek van Rabo Research<sup>1</sup>. Terwijl het bouwen voor doorstromers juist leidt tot meer betaalbare woningen aan het eind van de verhuisketen. CBS-onderzoek<sup>2</sup> toont aan dat elke nieuwe koopwoning gemiddeld 3,3 verhuizingen oplevert. Zo zorgden de 26 duizend nieuwbouwkopwoningen in 2021 voor 86 duizend verhuizingen. Aan het eind van deze keten kwamen kleinere, en dus betaalbare, woningen vrij.

Om zoveel mogelijk huishoudens te helpen met hun verhuishensen en het woningtekort aan te pakken, moet woningbouw meer gericht zijn op doorstroming. Door woningen te bouwen die lange verhuisketens in gang zetten, krijgen woningzoekers in de bestaande bouw ook weer meer kansen.



<sup>1</sup> Rabo Research, Woonbeleid onderschat de rol van doorstroming (april 2024)

<sup>2</sup> CBS, Dashboard Verhuisketens (juli 2023)

NVM in coproductie  
met brainbay

(030) 608 51 85  
[info@nvm.nl](mailto:info@nvm.nl)

