

Structuur koopwoningmarkt belangrijk deel van de verklaring

Een ding is zeker: woningprijzen in Nederland zullen scherp dalen

Maartje Martens

Vrijwel alle deskundigen zijn het er inmiddels over eens dat woningprijzen naar beneden gaan, maar de meningen zijn behoorlijk verdeeld over hoe lang de reeds ingezette daling zal gaan duren en hoe fors de daling zal zijn.

Naar de mening van Maartje Martens zijn er duidelijke indicaties voor een langdurige en ernstige stagnatie van de koopwoningmarkt en voor een flinke daling van de woningprijzen. Een belangrijk deel van de indicaties is te vinden in een tot nog toe geheel onderbelicht aspect, namelijk de structuur van de koopwoningmarkt.

Stagnatie, terugval, impasse zijn begrippen die gebruikt worden voor de Nederlandse koopwoningmarkt sinds het najaar van 2008. In een brandbrief aan de regering vragen vrijwel alle betrokken marktpartijen om maatregelen. Deze analyse liegt er niet om: met name in de woningbouwproductie gaan harde klappen vallen. Van de geplande 85.000 woningen zullen er in 2009 hooguit 40.000 gerealiseerd worden en deze teruggang wordt vrijwel geheel toegeschreven aan de koopsector. In november zijn 40% minder woningen verkocht dan een jaar daarvoor en het aantal bezichtigingen is zelfs met 75% gedaald.

Toch gaan veel analisten ervan uit dat de Nederlandse woningmarkt gezond is en er momenteel sprake is van een normale fluctuatie. Zij achten een vrije val van woningprijzen onwaarschijnlijk en voelen zich daarin gesteund door marktindicatoren als rentestand, inflatie, inkomensontwikkeling en, niet te vergeten, het grote woningtekort. Tot deze groep behoren analisten van banken en een reeks van economen en woningmarktdeskundigen. Zij verwachten een teruggang van de woningprijzen in Nederland van hooguit 10%. Het is volgens hen vooral van belang het vertrouwen van de consumenten in de woningmarkt niet negatief te beïnvloeden.

Tot op dit moment is in officiële statistieken nog weinig merkbaar van een prijsdaling van woningen in Nederland, maar dat wil niet zeggen dat er niets aan de hand is, in tegendeel. Er zijn ook andere, officieuze, geluiden te horen, bijvoor-

beeld van individuele makelaars die verkopen aanzienlijk zien slinken. Onlangs voorspelde bouwondernemer Bert Verwelius in Quote 500 van december 2008 een daling van woningprijzen met 30%, hetzelfde percentage als het IMF al voorzag in april 2008.

In dit artikel wil ik de stelling onderbouwen dat er duidelijke indicaties zijn voor een langdurige en ernstige stagnatie van de koopwoningmarkt en voor een flinke daling van de woningprijzen. De verklaring hiervoor is niet enkel de kredietcrisis, maar ligt voor een belangrijk deel in een tot nog toe geheel onderbelicht aspect, namelijk de structuur van koopwoningmarkt zelf die de afgelopen dertig jaar gebaseerd was op huisprijsinflatie en doorstroming.

Structurele verandering woningmarkt

Zo'n dertig jaar geleden, tussen 1979 en 1983, daalden woningprijzen in Nederland met 40%. Dit gebeurde na een korte periode van enorme inflatie en van hoge rente. Het duurde daarna bijna vijftien jaar voordat woningprijzen weer op het niveau waren van eind jaren zeventig. De woningmarktcrisis begin jaren tachtig was vooraf gegaan door een structurele verandering van de koopwoningmarkt gedurende een zeer korte periode, namelijk die van een in hoofdzaak gesegmenteerde naar een geïntegreerde markt [1].

Een gesegmenteerde koopwoningmarkt is verdeeld in relatief zelfstandige segmenten die



Maartje Martens *),
zelfstandig adviseur
woningmarkt,
Delft

onafhankelijk van elkaar kunnen bestaan. Bij een gesegmenteerde markt is de nieuwbouwproductie nauwelijks afhankelijk van activiteiten in de woningvoorraad of van woningmarkten in andere regio's of marktsectoren, maar vooral van factoren die de betaalbaarheid van een woning direct bepalen zoals inkomen, spaartegoeden, voorwaarden van hypothecaire leningen en belastingvoordelen. Een gesegmenteerde woningmarkt kenmerkte de Nederlandse koopsector tot begin jaren zeventig van de vorige eeuw. Tot die tijd volgden woningprijzen de inflatie. Met de afschaffing van de kredietbeheersing in 1972 en de liberalisering van de huurwoningmarkt is de Nederlandse koopwoningmarkt structureel veranderd. Sindsdien stijgen woningprijzen sneller dan inflatie, kon het eigen woningbezit spectaculair toenemen en ontstaat een geïntegreerde koopwoningmarkt.

Bij een geïntegreerde markt raken transacties van koopwoningen steeds meer verbonden met elkaar en met de marktontwikkelingen. Integratie van marktsegmenten en regio's wordt mogelijk gemaakt door permanent stijgende reële woningprijzen en door doorstroming binnen de voorraad koopwoningen. Met huisprijsinflatie ontstaat de optie voor een wooncarrière binnen de koopwoningmarkt: het trekt starters over de streep om met een kleine en/of kwalitatief mindere koopwoning te beginnen en maakt het mogelijk om, met opbrengst uit verkoop, in een later stadium voor vergelijkbare kosten naar een betere woning te verhuizen. Een wooncarrière binnen de koopwoningmarkt met nieuwbouw of een luxe bestaande woning als einddoel betekent dat de productie van koopwoningen steeds vaker gericht is op doorstromers en meer afhankelijk wordt van de opbrengst van verkoop van bestaande koopwoningen. De woningvoorraad wordt steeds meer het domein van starters op de koopwoningmarkt

De snelle structurele verandering van de koopwoningmarkt in de jaren zeventig werd mogelijk door de liberalisering van de huurmarkt. Dat leidde ondermeer tot de verkoop van grote aantallen huurwoningen voor relatief weinig geld. Het aantal eigenaar-bewoners groeide daardoor snel. Opmerkelijk was de snelle toename van de woningprijzen als gevolg van het op marktprijsniveau brengen van de decennia lang goedkoop gehouden huurwoningen. Stijgende woningprijzen waren een directe aanmoediging voor eige-

naar-bewoners om, voor vergelijkbare woonlasten, hun woning in korte tijd weer te ruilen voor een grotere. Naast flinke winsten op de verkoop van hun vorige woning werden ze daarbij geholpen door versoepelde regels voor hypotheekverschaffing. De zeepbel van toen was er een van uitzonderlijke omstandigheden en spatte al na korte tijd uit elkaar. De omstandigheden zijn nu anders, maar er blijft sinds de crisis van de jaren tachtig sprake van een geïntegreerde markt van koopwoningen koopwoningmarkt die gekenmerkt wordt door continu stijgende reële woningprijzen en doorstroming.

Ondanks deze structurele verandering van de koopwoningmarkt beoordelen commentatoren de recente marktontwikkelingen nog steeds alsof het om een gesegmenteerde markt gaat. Naast de inbreng van factoren als rente en inflatie is er het argument dat woonlasten voor kopers van een woning niet wezenlijk veranderd zijn gedurende de afgelopen decennia. Ditzelfde argument kan men eveneens naar voren brengen als een bevestiging van het functioneren van een geïntegreerde woningmarkt. Dankzij winsten uit verkoop van de vorige woning kan voor vergelijkbare woonlasten doorgestroomd worden naar een grotere koopwoning. Deze verkoopwinsten dragen bij aan de vorming van de zogeheten zeepbel in woningprijzen. Met andere woorden, de ontwikkelingen op de woningmarkt zijn zelf in hoge mate (mede)bepalend geworden voor het wel en wee van deze markt en voor het ontstaan van de zeepbel. Dit gegeven wordt helaas zelden of nooit meegenomen in de analyse van koopwoningmarkten.

Het ontstaan van de huidige zeepbel

De marktomstandigheden zijn thans anders dan dertig jaar geleden. Zo zijn inflatie en rente laag en stegen woningprijzen over een veel langere periode dan eind jaren zeventig. Nooit stegen woningprijzen harder dan vanaf 1982. Toen kostte een huis gemiddeld bijna 60.000 euro terwijl dat nu gemiddeld 250.000 euro bedraagt. Gecorrigeerd voor inflatie zijn woningprijzen over die periode verdrievoudigd.

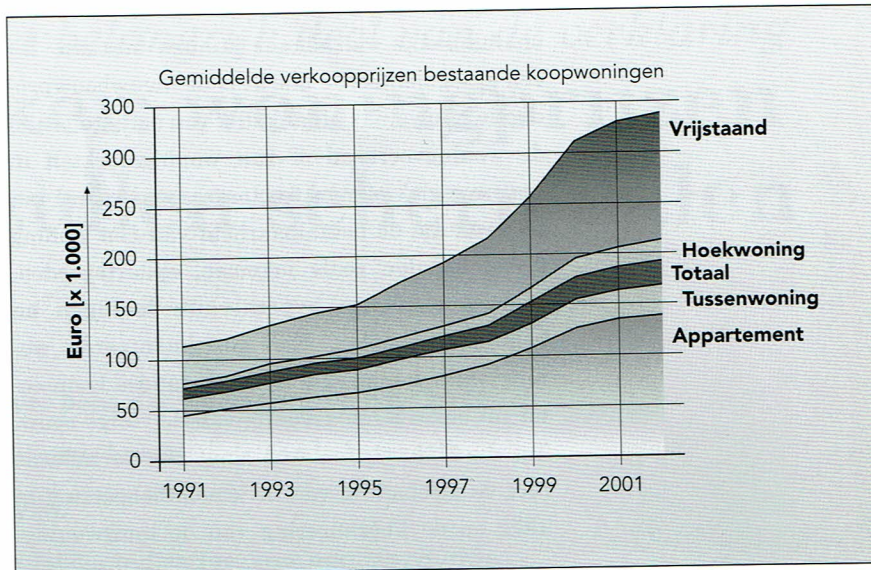
De figuren 1a, 1b (zie blz. 10) laten zien dat gedurende een periode van continu stijgende woningprijzen het prijsverschil tussen de woningmarktsegmenten toeneemt. Met name de kooprijzen van vrijstaande woningen en nieuwbouwwoningen lopen uit. Nieuwbouw, zowel van

eengezinswoningen als van appartementen, en de meer luxe woning sectoren van de voorraad, worden meer en meer het domein van huishoudens die (met verkoopwinsten) doorstromen binnen de koopsector. In 1990 werd nog driekwart van de nieuw gebouwde koopwoningen verworven door huishoudens die voor de eerste keer een woning kochten. In 2004 is de situatie omgekeerd: toen was tweederde van alle kopers van nieuwbouwwoningen al eigenaar bewoner [2]. Dat is een grote verandering in relatief korte tijd.

Het rapport *Bewoners Nieuwe Woningen 2005* constateert verder dat in de nieuwbouw steeds meer bewoners met een hoger inkomen terechtkomen. "Het besteedbaar inkomen van kopers van nieuwbouwwoningen neemt sterker toe dan gemiddeld voor Nederland. (...) Starters op de woningmarkt hebben niet alleen geen vermogen kunnen opbouwen, maar zij hebben ook gemiddeld de laagste inkomens."

De constatering dat de nieuwbouwproductie van koopwoningen voor een steeds groter deel bestaat uit luxe woningen voor doorstromers betekent dat transacties van bestaande woningen een steeds belangrijker onderdeel vormen van de koopwoningmarkt: in 1995 was 42% van alle verkochte woningen een nieuwbouwwoning, in 2005 nog maar 24%. Van belang daarbij is dat tot het jaar 2000 de doorstroming binnen de koopwoningmarkt geholpen werd door een aanzienlijk snellere jaarlijkse prijsstijgingen van bestaande woningen dan van nieuwbouwwoningen. Sindsdien is de huisprijsinflatie gedaald en vanaf 2003 benadert de ontwikkeling van woningprijzen veelal het algemene inflatieniveau. Ook zijn de verschillen in prijsontwikkeling tussen voorraad en nieuwbouw sindsdien minder groot. Het accent in de nieuwbouw verplaatst zich iets meer naar het middensegment. Gestegen woningprijzen maken het echter voor starters steeds lastiger om een koopwoning te vinden. De betekenis van hypotheekkrediet voor de koopwoningmarkt neemt toe.

Een belangrijke aanjager van woningprijsinflatie is de ruime kredietverlening van banken geweest. Banken werden hiertoe aangemoedigd door de lage rente en de, naar verwachting, stijgende woningprijzen. De riant belastingaftrek op hypotheekrente heeft eveneens een rol gespeeld. Dit belastingvoordeel vermindert de

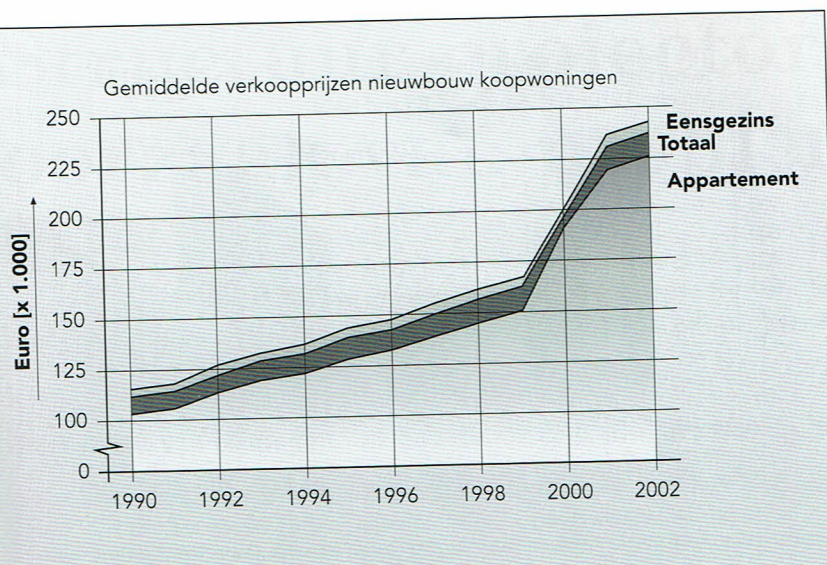


netto kosten van een hypotheek aanzienlijk waardoor hogere leningen in verhouding tot huishoudinkomens afgesloten kunnen worden dan in menig ander land. Hypotheken tot vijf, zes of zelfs zeven keer het inkomen werden tot voor kort gemakkelijk verstrekt. De groei van hypotheken was dusdanig dat de Nederlandse hypotheeklast inmiddels 587 miljard euro bedraagt. Met een percentage van 120 van het bruto binnenlands product (bbp) eind 2007 is dit het hoogste aandeel ter wereld. In 1996 was dit aandeel met 160 miljard euro nog circa 50% van het bbp. (Ter vergelijking: het aandeel hypotheekschuld in het bbp in Denemarken bedroeg vorig jaar 94%, in de Verenigde Staten bijna 90%, in het Verenigd Koninkrijk 80%, gevolgd door Ierland (60%) en Spanje (50%)) [3]. Een hypotheeklast die het Nederlands bbp dermate fors overstijgt was voor het IMF de reden om begin 2008 het vermoeden uit te spreken dat er sprake is van een 'zeepbel' in de Nederlandse woningmarkt van naar schatting 30%. Van alle landen met hoge hypotheekschulden is Nederland het enige land waar de woningprijzen nog niet fors gedaald zijn.

De eerste barsten: verkopen dalen

Een eerste indicatie van het begin van stagnatie is de daling in het aantal woningtransacties. Zo begon het ook in 1978. Al sinds 2006 daalt het aantal woningverkopen (met zeker 15% tot medio 2008) en in 2008 stijgt het aantal te koop aangeboden woningen op Funda, de site van de NVM: van 127.000 in september 2007 naar ruim 170.000 een jaar later. (Een paar jaar terug lag dat aantal nog rond de 65.000.) Vooral in het derde kwartaal van 2008 stagneert het aantal woningverkopen hand over hand.

1a.
Woningprijzen per
Bron: Gerritsen, H.
De Nederlandse
een vergelijkend
Ernst & Young



1b.
segment.
en Lelieveld, A. (2002).
woningmarkt,
onderzoek.
Real estate, Hospitality
& Construction.

In augustus 2008 meldt de NVM voor het eerst een kleine daling van de woningprijzen ten opzichte van inflatie. De echte kentering tekent zich af in oktober 2008 en werd goed zichtbaar in november. Begin oktober berichtte de NVM over een lichte daling van de woningprijzen en meldde dat er in het derde kwartaal 13% minder huizen waren verkocht dan in dezelfde periode in 2002. Inmiddels neemt het aantal te koop staande woningen met sprongen toe en de periode dat woningen te koop staan loopt steeds verder op. Er zijn volgens het CBS in november 2008 bijna 30% minder huizen verkocht dan in oktober. Makelaars melden dat vraagprijzen steeds vaker worden verlaagd, soms tot meer dan 20%. Alles wijst er op dat prijsdalingen in de laatste maanden van 2008 met name voorkomen in de luxe marktsegmenten. Volgens de NVM staan vooral dure vrijstaande en twee-onder-een-kap woningen in het 3e kwartaal van 2008 beduidend langer te koop en gaan voor minder geld van de hand dan een kwartaal geleden. De branchevereniging van projectontwikkelaars en bouwondernemers NVB meldde dat sinds oktober een daling in de verkoop van nieuwe huizen met 50% onder het niveau van twee jaar geleden. Op een aantal perifere plekken in het land is de verkoop van nieuwe huizen zelfs volledig stilgevallen. Ook de Hypotheekuitgifte is met zeker 30% teruggelopen. Er zijn al met al veel indicaties dat woningmarktactiviteiten in het najaar van 2008 met grote sprongen afnemen.

Kwetsbaar

Een geïntegreerde koopwoningmarkt is om een aantal redenen zeer kwetsbaar voor economische volatiliteit. De eerste reden is dat deze markt afhankelijk is van prijsinflatie van, met

name, bestaande woningen. De koop van een woning (en zeker van een nieuwbouwwoning) is steeds meer afhankelijk geworden van de opbrengst uit de verkoop van de vorige woning. Zonder eigen geld is het voor een huishouden met een modaal inkomen zeer lastig een eigen woning te bemachtigen. De huidige gemiddelde verkoopprijs van 250.000 euro is meer dan het zevenvoudige van het modale inkomen. Nieuwbouwwoningen zijn gemiddeld nog duurder.

De koopwoningmarkt is ook kwetsbaar doordat verkopen vaker onderdeel zijn van een keten van woningtransacties. De keten kan lang zijn of kort. In de meeste gevallen gaat de aankoop van een woning gepaard met verkoop van de vorige woning en wellicht moet de koper daarvan ook eerst een woning verkopen, enzovoorts. Alleen bij bijvoorbeeld een starter die een nieuwbouwwoning koopt of bij een huurder die woning verworft die hij bewoont is er sprake van één schakel. Aan het begin van de keten staat een starter op de koopmarkt van woningen en aan het eind iemand die een nieuwbouwwoning koopt óf de markt verlaat, bijvoorbeeld omdat men besluit te huren of te emigreren. Als er ergens in die keten één zwakke schakel zit, heeft dat gevolgen voor alle transacties die onderdeel uitmaken van die keten.

De kwetsbaarheid van een koopwoningmarkt die gefinancierd wordt met hoge hypotheekschulden is evident. De gemiddelde schuld van huishoudens met een hypothecaire lening is fors gestegen [4]. Van alle eigenaar-bewoners heeft 86% een hypotheek. Dat zijn 3,3 miljoen huishoudens. Van hen heeft een vijfde de woning voor 100% of meer hypotheekair beleend. Het gemiddeld hypotheekbedrag bedroeg in 2006 165.000 euro, tegen 85.000 euro in 1999. Bijna een verdubbeling in zeven jaar tijd. De Vereniging Eigen Huis heeft onlangs de invloed van de financiële crisis op de woningmarkt onderzocht en concludeerde dat "per saldo een op de vier huiseigenaren het komende jaar potentieel 'kwetsbaar' is voor een rentestijging en/of een waardedaling".

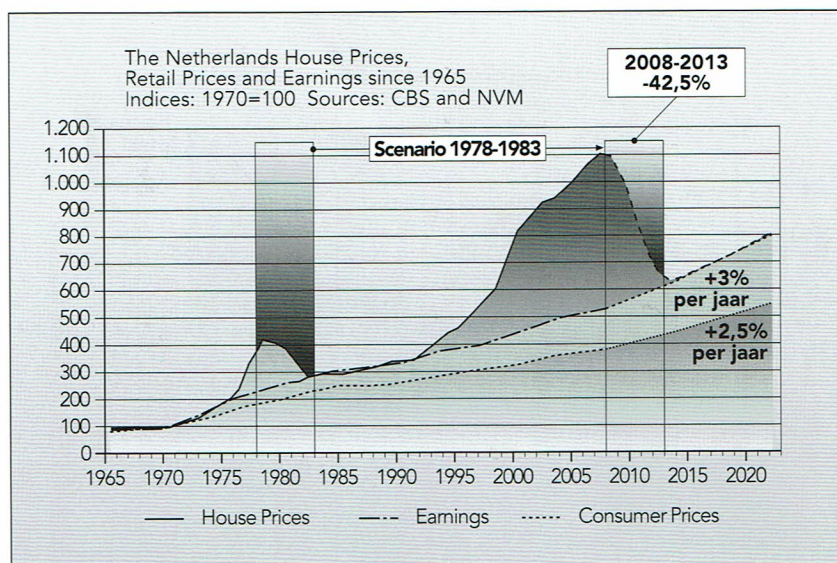
Neergaande spiraal en nieuwe kansen

Dalende woningprijzen waren dertig jaar geleden een fenomeen dat zich vrijwel alleen in Nederland afspeelde. Nu dalen de prijzen van woningen in een reeks van landen. De huidige

kredietcrisis draagt in hoge mate bij aan een versnelde stagnatie en terugval, ook van de Nederlandse koopwoningmarkt. Als gevolg van de kredietcrisis zijn de mogelijkheden van banken om krediet te verlenen sterk verminderd. Banken zijn terughoudender in het verstrekken van hypotheeken en stellen strengere voorwaarden. Dit heeft een negatieve invloed op de woningprijzen en versterkt de neergaande prijs-spiraal. Woningverkoop brengen minder op als prijzen onder druk staan of stagneren omdat lagere verkoopprijzen onvoldoende opbrengen voor de aankoop van een volgende woning. Het uitblijven van activiteiten op de woningmarkt wordt onderdeel van een neerwaartse prijs-spiraal. Stagnatie is inmiddels een feit en een prijsdaling van de huizen zal niet uitblijven.

De vraag is hoe groot de zeepbel dit keer zal zijn. Interessant is in dit verband een vergelijking van de ontwikkeling van huisprijzen en inkomen sinds 1965 die is gemaakt door Dick Vos van Redevco, zie figuur 2. [5]. In deze berekening wordt het scenario van de woningmarktcrisis van 1978-1983 geprojecteerd op de huidige zeepbel in de koopwoningmarkt. Op basis hiervan voorziet hij een prijsdaling van 42% over de komende vijf jaar. Deze mijns inziens niet onrealistische voorspelling overtreft eerder genoemde schattingen van het IMF en bouwondernemer Verwelius. Hoe dan ook, een forse neerwaartse bijstelling van woningprijzen in de komende jaren lijkt zeer waarschijnlijk. Even als dertig jaar geleden kan het jaren duren voordat een nieuwe balans gevonden is op de koopwoningmarkt.

Dalende woningprijzen beschouw ik niet als een negatieve ontwikkeling daar koopwoningen al jaren steeds minder in het bereik kwamen voor de meeste huishoudens en (te) hoge hypotheeklasten veel eigenaar-bewoners in een wurrgreep houden. De vraag is eerder hoe een prijsaanpassing en een nieuw evenwicht op de woningmarkt gerealiseerd kunnen worden. Om hiermee een begin te maken is het allereerst van belang te accepteren dat een koopwoningmarkt gebaseerd op doorstroming heeft opgehouden te bestaan – in ieder geval in de omvang en snelheid van de afgelopen decennia. Maatregelen die de doorstroming op gang zouden kunnen helpen, zoals een verlaging van de overdrachtsbelasting, zullen niet helpen het tij te keren. Zodra we dit aanvaarden is de weg vrij voor onderzoek naar de



nieuwe mogelijkheden en kansen om uit de huidige crisis te komen en een meer evenwichtige en toegankelijke koopwoningmarkt te creëren.

Noten

1. Voor een uitgebreide analyse van die periode, zie hoofdstuk 3 in:
Ball, M., M. Harloe & M. Martens.
Housing and Social Change in Europe and the USA.
London (Routledge): 1988.
2. VROM. *Bewoners Nieuwe woningen*. 2005
3. Meijer, B.
'Explosieve hypotheekschulden nader belicht'.
CBS: 'De Nederlandse Conjunctuur 2007'.
4. Meijer, B. Idem.

*) Maartje Martens heeft uitgebreid onderzoek gedaan naar de koopwoningmarkt in een reeks van westerse landen in de jaren 80 en ziet, naast verschillen, belangrijke overeenkomsten met de huidige situatie.

2.
Bron: Vos, D.
Presentatie
'Residential Impact
on Economy'.
Seminar VBA
Commissie Vastgoed,
9 december 2008.