

# Jubelton werkte overbieden in de hand

In de loop van het afgelopen decennium kreeg de Nederlandse huizenmarkt te maken met een fenomeen dat sinds de financiële crisis in de vergetelheid was geraakt: overbieden. In hoeverre is het jubeltonbeleid hiervan de aanjager geweest?

## IN HET KORT

- Huizenkopers met een jubelton betalen een hogere prijs voor hetzelfde huis.
- De door de jubelton toegenomen concurrentie leidt ertoe dat reguliere kopers zonder jubelton hun bod ook verhogen.
- Er vond een sterkere prijsstijging plaats in stedelijke regio's en regio's met meer jubeltonontvangers.

## NILS KOK

Hoogleraar aan de Universiteit Maastricht (UM)

## JONAS WOGH

Promovendus aan de UM

## JAAP BOS

Hoogleraar aan de UM

In 2012, op het dieptepunt van de malaise op de woningmarkt, werd slechts drie procent van alle huizen op de Nederlandse markt boven de vraagprijs verkocht. In 2021 was dit bijna tachtig procent (figuur 1). Overbieden is frustrerend voor huizenkopers, die bang zijn voor de *winner's curse*: het betalen van een prijs die hoger is dan de waarde van de woning, enkel en alleen om de biedingsstrijd te winnen.

Overbieden wordt algemeen beschouwd als een fenomeen van hoogconjunctuur (Han en Strange, 2014). Het lijkt dan ook voor de hand te liggen dat een combinatie van een toegenomen vraag als gevolg van de periode van lagere hypotheekrente na de financiële crisis en een steeds schaarser wordend woningaanbod de belangrijkste boosdoeners zijn van overbieden op de woningmarkt. Maar wellicht heeft ook het Nederlandse woningmarktbeleid dat na de financiële crisis werd geïntroduceerd om de vraag naar woningen na de crisis te stimuleren, bijgedragen aan de toename van overbieden.

In deze bijdrage te onderzoeken we de rol van de spraakmakende *jubelton*, die eind 2013 voor het eerst werd ingevoerd. Deze regeling stond mensen toe om belastingvrij financiële schenkingen te doen tot 100.000 euro, zolang het geld werd gebruikt voor aan de woning gerelateerde uitgaven. Er kon initieel niet alleen binnen de familie worden geschonken, maar zelfs ook daarbuiten.

Afgaande op de mate van gebruik was de jubelton een groot succes, met meer dan 150.000 schenkingen, totdat de maatregel tijdelijk werd afgeschaft in januari 2015. De totale som van giften bedroeg 9,16 miljard euro in 2013 en 2014. Dit vertaalt zich in gedeelde belastinginkomsten van

ongeveer 1 miljard euro, zo'n 0,5 procent van de jaarlijkse belastinginkomsten van de Nederlandse overheid (CBS, 2019).

In 2017 werd de jubelton opnieuw ingevoerd. De nieuwe regeling, die in 2024 werd afgeschaft, bereikte echter nooit de oorspronkelijke niveaus. Zo werden in 2017 en 2018 respectievelijk slechts 24.000 en 10.000 jubeltonschenkingen gedaan (CBS, 2021).

Ondanks de populariteit van het jubeltonbeleid was het niet alleen een zegen. Eerder werd het beleid bekritiseerd vanwege het bevorderen van ongelijkheid door het verbeteren van de financiële positie van juist die huizenbezitters en -kopers die dit het minst nodig hadden (SEO Economisch Onderzoek, 2021).

## Data en methode

Om het jubeltonbeleid te koppelen aan biedingspatronen op de woningmarkt, werken wij met woningtransactiegegevens van de Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs (NVM), die we samenvoegen met administratieve gegevens van het Centraal Bureau van de Statistiek (CBS). Hierdoor kunnen we (geanonimiseerde) kopers en hun inkomen en vermogen vaststellen voor meer dan zeventig procent van alle woningtransacties in heel Nederland (een representatieve steekproef). Ook krijgen we op deze manier inzicht in de financiële positie van de ouders van kopers en schenkingen die kopers hebben ontvangen, inclusief de manier waarop ze worden belast.

Op basis van deze dataset bestuderen we de woningaankopen van kopers met en zonder een belastingvrije schenking, waarbij we ons richten op de periode tussen oktober 2013 en januari 2015, toen de jubelton voor het eerst werd ingevoerd.

Voor het onderzoek zijn wij geïnteresseerd in het verschil (in euro's) tussen de initiële vraagprijs voor een woning en de uiteindelijke verkoopprijs. Maar omdat jubeltonontvangers in veel opzichten verschillen van andere kopers, kunnen we niet simpelweg de gemiddelde *spread* vergelijken tussen de eerste en de laatste groep. Het is bijvoorbeeld mogelijk dat ontvangers van de jubelton beter geïnformeerd zijn over de woningmarkt en daarom systematisch andere biedingen doen dan andere kopers.

We pakken dit probleem op een aantal manieren aan. Ten eerste creëren we een vergelijkbare steekproef, waarin we voor elke koper met een jubelton kopers zonder jubelton selecteren die zo vergelijkbaar mogelijk zijn voor wat betreft inkomen, leeftijd, vermogen en ouderlijk vermogen.

Ten tweede schatten we een instrumentele-variabele-analyse, waarin we de waarschijnlijkheid voorspellen dat

iemand überhaupt een jubelton krijgt. Dit doen we op basis van twee afzonderlijke factoren die bepalend kunnen zijn voor het al dan niet ontvangen van een ouderlijke schenking, maar die grotendeels geen verband houden met het biedingsgedrag in het algemeen: het aantal broers en zussen dat een koper heeft (wie meer broers en zussen heeft, heeft minder kans om een jubelton te ontvangen) en de vermogenssamenstelling van de ouders van een koper (wie meer liquide middelen heeft, is beter in staat om een schenking te doen). Hierbij zorgen we ervoor dat we gezinnen met hetzelfde totale vermogen combineren en enkel de verschillende samenstelling van hun vermogen gebruiken om de waarschijnlijkheid van het ontvangen van een jubelton te voorspellen.

### Hogere prijzen voor eenzelfde woning

Tabel 1 laat zien dat voor elke euro aan jubeltontransfer die een koper heeft ontvangen, de transactieprijis met 5,9 cent stijgt, waarbij de vraagprijs constant blijft. Anders gezegd: kopers die een volledige jubelton van 100.000 euro hebben ontvangen, hebben hun bod op een vergelijkbare woningprijs met bijna 6.000 euro verhoogd. Op een gemiddelde verkoopwaarde van 249.000 euro in de steekproef van woningen die in de periode 2013–2015 zonder jubelton gekocht werden, is dit een substantieel bedrag.

Interessant is dat het jubeltoneffect niet zozeer afhangt van waar het huis gekocht wordt, maar eerder van welk type huis gekocht wordt. In ‘gespannen’ markten – postcodegebieden waar huizen relatief snel verkopen – is het effect niet sterker dan in markten waar woningen relatief langzaam verkopen. Het effect is echter veel groter bij vrijstaande woningen, die unieker zijn, in vergelijking met rijtjeshuizen, appartementen of hoekhuizen. Dit suggereert dat kopers met een jubelton het geld gebruikten om een genereus bod uit te brengen om hun ‘droomhuis’ te bemachtigen, in plaats van enkel te overbieden op andere kopers in krappe, stedelijke markten.

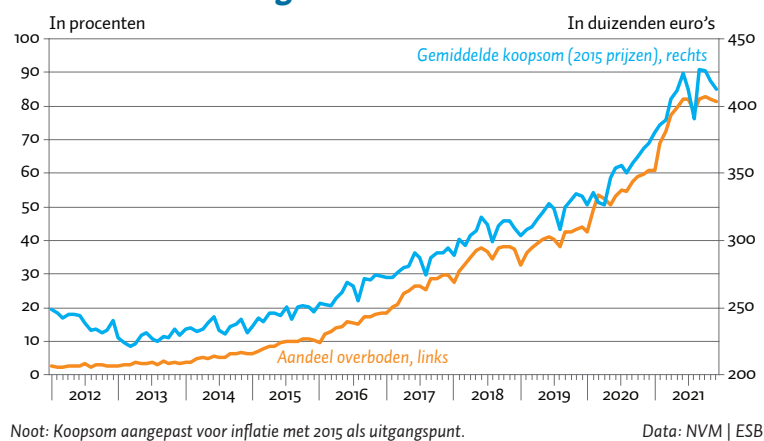
### Sterker effect in regio’s met meer jubeltonnen

Ondanks het wijdverspreide gebruik van de jubelton, ontving slechts een klein deel van alle huizenkopers een belastingvrije overdracht. We schatten dat 15 procent van de initiële jubeltonontvangers – zo’n 22.500 huishoudens – de middelen gebruikte voor de aankoop van een nieuwe woning, de andere de andere ontvangers gebruikten de jubelton om hun bestaande hypotheek te verminderen, of voor een verbouwing.

Economen zijn zich terdege bewust van het feit dat huiseigenaren en -kopers sterk worden beïnvloed door de activiteiten van anderen in hun buurt (Gupta, 2019; McCartney en Shaw, 2022). Daarom onderzoeken we ook of de jubelton een prijsverhogend effect had op regionale woningmarkten. We berekenen voor elke viercijferige postcode in het land de blootstelling aan het jubeltonbeleid. We definiëren dit als het totale bedrag aan jubeltonoverdrachten in een postcodegebied tijdens de beleidsperiode, gedeeld door de totale waarde van alle woningtransacties in dat gebied. Figuur 2 laat de regionale variatie in het gebruik van de jubelton zien gedurende de periode 2013–2015, voor alle Nederlandse gemeenten en voor Amsterdam. Er zijn aanzienlijke regionale verschillen, zowel tussen steden

## Reële woningprijzen en overbiedingen op de Nederlandse woningmarkt

FIGUUR 1



## Effect van jubelton op bod kopers in verschillende (deel)markten, in euro's per euro gift

TABEL 1

	Geschat effect	Aantal observaties
<b>Volledige steekproef</b>	0,059***	90.378
<b>Type markten</b>		
‘Gespannen’ markten	0,056***	49.835
‘Ontspannen’ markten	0,078***	40.534
Dure markten	0,060***	47.908
Goedkope markten	0,067***	42.461
<b>Type huizen</b>		
Vrijstaande huizen	0,238***	11.872
Niet-vrijstaande huizen	0,014	62.002
<b>Type steden</b>		
Randstad-steden	0,035	12.699
Andere steden	0,072***	77.679
<b>Type gebieden</b>		
Stadsgebied	0,015	45.208
Landelijk gebied	0,100***	45.169

\*\*\* Significant op eenprocentniveau.

Data: NVM, CBS | ESB

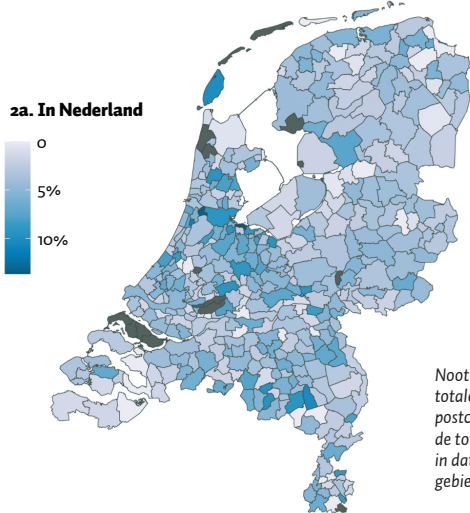
als binnen steden. Maar, hoewel er iets meer schenkingen lijken te zijn in bepaalde delen van het land, zoals de provincies Utrecht en Noord-Holland, is er geen extreme regionale clustering: er zijn maar weinig regio's waar géén schenkingen zijn gedaan.

Middels een *difference-in-differences*-analyse analyseren we het effect van de blootstelling van een lokale markt aan de jubelton op prijstrends voor en na de invoering van het beleid. In deze analyse nemen wij ook andere factoren mee die impact hebben op woningprijzen, zoals gemiddeld inkomen in het postcodegebied, alsmede *fixed effects* voor postcode en tijd.

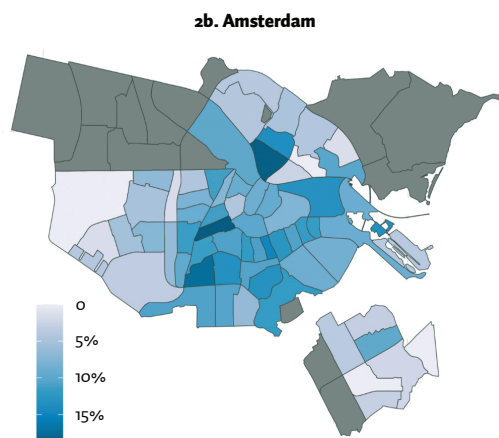
Figuur 3 laat zien dat hoe meer een postcodegebied te maken kreeg met het jubeltonbeleid – met een groter aandeel van ontvangers van de jubelton onder huizenkopers – hoe meer de prijzen omhoogschoten. In de meest blootgestelde postcodegebieden, waar meer dan tien procent van alle huizenkopers tussen oktober 2013 en januari 2015 een jubelton hadden ontvangen, stegen de gemiddel-

## Aandeel jubeltonontvangers per regio

FIGUUR 2



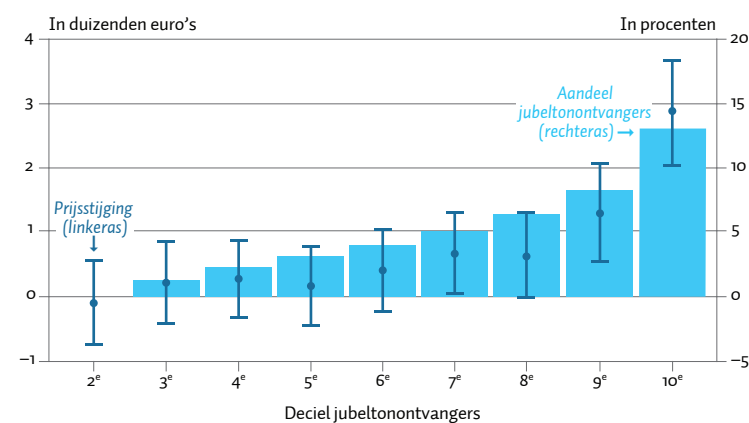
Noot: Het aandeel jubeltonontvangers is het totale bedrag aan jubeltonoverdrachten in een postcodegebied tussen 2013–2015, gedeeld door de totale waarde van alle woningtransacties in dat gebied. Er is geen data van de grijze gebieden.



Data: NVM, CBS | ESB

## Prijsstijgingen als gevolg van de jubelton

FIGUUR 3



Noot: De punten laten de gemiddelde prijsstijging en het 95% betrouwbaarheidsinterval zien, per deciel jubeltonontvangers.

Data: NVM, CBS | ESB

de woningprijzen met bijna 3.000 euro ten opzichte van prijzen in postcodegebieden zonder jubeltonontvangers.

### Ook andere kopers verhogen hun biedingen

Belangrijk is dat deze effecten te sterk zijn om alleen door jubeltonkopers te worden veroorzaakt – op basis van de zes cent overbieding per euro schenking, zouden we een gemiddelde prijsstijging van slechts 600 euro ( $100.000 \times 0,06 \times 0,1$ ) verwachten in een postcodegebied waar tien procent van de kopers een overdracht ontvangt. In plaats daarvan stellen we vast dat ook reguliere kopers hun biedingen verhoogden als gevolg van de concurrentie van ontvangers van de jubelton. En dat terwijl zij geen meevaller in de vorm van een jubeltongift ontvingen, in een periode waarin overbieden nog de uitzondering en niet de regel was.

Het spillover-effect varieert op basis van locatie: in analyses niet uitgelicht in dit artikel vinden we dat terwijl ontvangers van de jubelton hun bod het sterkst verhoogden voor vrijstaande woningen in landelijke gebieden, de prijsstijging als gevolg van meer concurrentie door de jubelton het sterkst is in steden. De geschatte prijsstijging als gevolg

van jubeltonconcurrentie is ongeveer drie keer zo groot in stedelijke gebieden in vergelijking met plattelandsgebieden.

### Tot slot

Nu de huizenmarkt na een decennium van fenomenale groei een wat meer volatiele periode tegemoet gaat, kan fiscale stimulering van de vraag zomaar weer een politiek onderwerp worden. Tegelijkertijd leidt de blijvende spanning op de woningmarkt tot andere fiscale beleidsinterventies, zoals bijvoorbeeld (goedkopere) startersleningen.

Uit het jubeltonbeleid blijkt dat een ruimer budget niet per se leidt tot het aankopen van méér woning en daarnaast kan leiden tot juist hogere prijzen voor iedereen op de woningmarkt. Dus beleidsmaker: bezint eer ge aan het (nog meer) stimuleren van vraag op de woningmarkt begint.

### Literatuur

- Bos, J.W., N. Kok en J. Wogh (2023) *Bidder beware: Intergenerational wealth transfers and overpayment in housing markets*. Universiteit Maastricht Working Paper. Te vinden via [papers.ssrn.com](https://papers.ssrn.com).
- CBS (2019) *Schenkingen vooral van ouders aan vermogende kinderen*. CBS Nieuws, 11 maart.
- CBS (2021) *Minder geschenken onder verruimde vrijstelling voor de eigen woning*. CBS Nieuws, 3 maart.
- Gupta, A. (2019) *Foreclosure contagion and the neighborhood spillover effects of mortgage defaults*. *The Journal of Finance*, 74(5), 2249–2301.
- Han, L. en W.C. Strange (2014) *Bidding wars for houses*. *Real Estate Economics*, 42(1), 1–32.
- McCartney, W.B. en A.M. Shah (2022) *Household mortgage refinancing decisions are neighbor influenced, especially along racial lines*. *Journal of Urban Economics*, 128, 103409.
- SEO Economisch Onderzoek (2021) *Hulp voor huiseigenaren met vermogende ouders*. SEO-rapport, 2021-33.