



Starheid op de koopwoningmarkt

Auteur(s):

Aarts, J.W.M.

De auteur is werkzaam bij de Stafgroep Economisch Onderzoek van Rabobank Nederland in Utrecht. j.w.m.aarts@rn.rabobank.nl**Verschenen in:**

ESB, 88e jaargang, nr. 4413, pagina 428, 5 september 2003

Rubriek:

Monitor

Trefwoord(en):

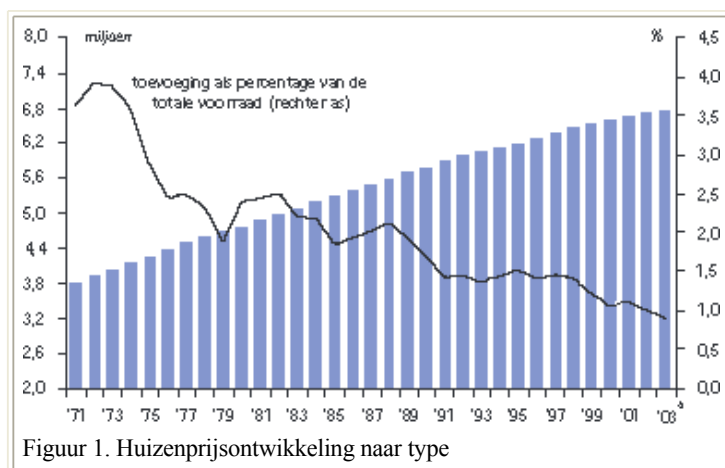
woningmarkt

Het prijsniveau van koopwoningen is robuust. Dit komt grotendeels door het specifieke karakter van de woningmarkt. De kwetsbaarheid van de markt is wel toegenomen.

Het voortduren van de huidige laagconjunctuur versterkt de geleidelijke afkoeling die de Nederlandse huizenmarkt doormaakt sinds de top in 2000. De werkloosheid loopt fors op, het consumentenvertrouwen bevindt zich op een historisch dieptepunt en ook de koopkracht staat dit en volgend jaar onder druk. Niettemin blijft de woningmarkt in zijn geheel opvallend goed overeind. Dit kan worden toegewezen aan een tweetal factoren.

Allereerst zijn de onderliggende economische en structurele factoren die de prijzen bepalen nog steeds min of meer in evenwicht. Positieve factoren zoals het structurele aanbodtekort van koopwoningen en de zeer lage renteniveaus bieden weerstand aan de conjuncturele tegenwind die, via de toegenomen terughoudendheid bij potentiële kopers, ook de woningmarkt raakt. Anderzijds zijn de negatieve factoren zoals de fors oplopende werkloosheid en de weinig rooskleurige vooruitzichten wat betreft de koopkracht (nog) niet sterk genoeg om te leiden tot massale gedwongen verkopen tegen aanzienlijk lagere prijzen.

Ten tweede wordt de woningmarkt als voorraadmarkt gekenmerkt door een grote mate van neerwaartse prijsstarheid. Bouwgrond is schaars en nieuwbouw zorgt voor minder dan een procent extra woningen per jaar. De woningvoorraad heeft zich in het afgelopen decennium niet aangepast aan de structureel toegenomen vraag, waardoor momenteel nog steeds een structurele krapte op de markt voor koopwoningen bestaat. Deze stelt verkopers in staat relatief lang te wachten op een koper die de gewenste vraagprijs wil betalen. Hoewel huizenprijzen de afgelopen jaren wat zijn doorgeschoten, dalen ze nu niet of nauwelijks omdat verkopers geen aanzienlijke daling van de vraagprijs willen en hoeven te accepteren. Als gevolg hiervan is er momenteel wel sprake van een flinke verruiming van het woningaanbod, een toename van de gemiddelde verkooptijd en een terugloop van het aantal transacties, maar niet van een significante daling van het prijsniveau (zie [figuur 1](#)).



Lichte prijsdaling in het eerste kwartaal

Voor het eerst sinds de milde economische recessie van 1993-1994 viel er in het eerste kwartaal van dit jaar weer een nominale daling van de gemiddelde prijs van koopwoningen te constateren. Door met name een aanzienlijke daling van de huizenprijzen in de hogere segmenten lag het gemiddelde prijsniveau een half procent lager dan in het vierde kwartaal van 2002. Mede dankzij het doorgaans positieve seizoenseffect in aanloop naar de zomer, heeft de woningmarkt zich in het tweede kwartaal van dit jaar weer hersteld.

De lichte daling van de huizenprijzen heeft de risico's met betrekking tot het eigen woningbezit beter zichtbaar gemaakt. De onderliggende economische en structurele factoren beziend, rijst nu de vraag of het huidige prijsniveau van koopwoningen werkelijk zo robuust is, of dat de huidige afkoeling van de woningmarkt zich de komende jaren zal doorzetten in een negatieve prijsontwikkeling die

vergelijkbaar is met de situatie in het begin van de jaren tachtig.

Begin jaren tachtig

Hoewel de huidige economische neergang dieper blijkt en langer duurt dan verwacht, was de situatie in het begin van de jaren tachtig op een aantal voor de woningmarkt belangrijke punten duidelijk negatiever dan nu (zie [tabel 1](#)). Anders dan nu werden huishoudens geconfronteerd met een scherpe stijging van de hypotheektarieven en massale en structurele werkloosheid bij slechte economische vooruitzichten voor de middellange termijn. Tevens hadden gezinnen te maken met een achteruitgang van hun nominale inkomens. Aangezien veel gezinnen hypotheek bezaten met een variabele rente namen de maandlasten ten opzichte van het inkomen snel toe. Dit had een aanzienlijke toename van het aantal gedwongen verkopen tot gevolg. Veel woningbezitters konden of durfden de verkoop van hun woning niet meer uit te stellen en waren bereid of zelfs gedwongen aanzienlijk lagere prijzen te accepteren.

Tabel 1. Vergelijking recessie jaren tachtig en heden

	1981	1982	1983	2002	2003a	2004a
bruto binnenlands product	-0,5	-1,2	1,7	0,3	-1¼	11¼
werkloosheid (in % beroepsbevolking)	5,6	8,0	9,7	3,9	53¼	61¼
koopkracht (excl. incidenteel)	-4,2	-2,2	-3,6	0,2	-11¼	-1¼
hypotheekrente (gemiddeld 5 jaar vast, %)	12,7	11,0	9,1	5,7	51¼	51¼
reële lange rente (tienjaars staatsrente, %)	4,7	4,0	5,3	1,4	13¼	3,0

a. raming Rabobank
Bron: CPB, Rabobank.

Om de economie uit het conjuncturele dal te helpen deed de overheid bovendien omvangrijke investeringen in de woningbouw. De relatief sterke toename van de woningvoorraad versterkte de bestaande neerwaartse prijsdruk.

Neerwaartse prijsstarheid

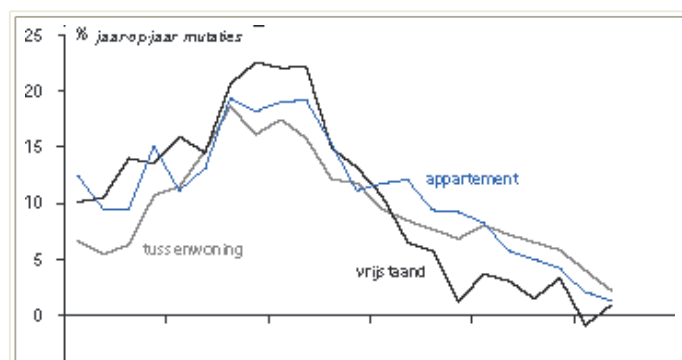
Door het toegenomen risicobewustzijn van het eigen woningbezit stellen mogelijke kopers zich momenteel een stuk terughoudender op. Huizenbezitters verkopen steeds vaker hun huidige woning voordat ze een nieuwe woning aankopen. Een deel van de overwegend 'luxe vraag' van doorstromers naar een betere en duurdere woning is door deze toegenomen terughoudendheid tijdelijk weggevallen.

Kenmerkend voor de Nederlandse situatie is dat ruim tachtig procent van de gezinnen bij de verhuizing naar een nieuwe koopwoning verhuist binnen de eigen regio¹. De overgrote meerderheid van deze huishoudens woont al redelijk naar wens waardoor een directe noodzaak om op korte termijn het huis te verkopen ontbreekt². Dit biedt het merendeel van de verkopers de ruimte om vrij lang af te wachten totdat zich een koper aandient die de vraagprijs wil betalen. Als gevolg daarvan lopen de gemiddelde verkooptijd en het woningaanbod op en loopt het aantal transacties wat terug. De huizenprijzen blijven daarbij echter min of meer stabiel.

De afwachtende houding bij kopers mag natuurlijk niet te lang aanhouden. In dat geval kunnen verkopers namelijk toch geleidelijk in de problemen geraken, bijvoorbeeld door aanhoudende werkloosheid. Het percentage gedwongen verkopen (bijvoorbeeld door echtscheiding of baanverlies) in het totale aantal transacties neemt dan toe en de neerwaartse druk op het prijsniveau wordt mogelijk te groot. Ook een forse rentestijging (zonder bijbehorend economisch herstel) of nieuwe massaontslagen zouden dit proces kunnen versterken.

Nieuwbouwaanbod schiet tekort

De prijsstarheid door de afwachtende houding bij verkopers wordt versterkt door het voorraadkarakter van de woningmarkt en door de heersende schaarste. Door het structureel achterblijvende nieuwbouwaanbod past de totale woningvoorraad zich nauwelijks aan veranderingen in de vraag naar koopwoningen aan (zie [figuur 2](#)). Het aanbod van bestaande koopwoningen neemt momenteel vrij snel toe, maar de totale woningvoorraad verandert nauwelijks. Door de gestage toename van het aantal huishoudens (door bevolkingsgroei en gezinsverdunding) en door het in het afgelopen decennium flink toegenomen welvaartsniveau blijft er een structurele groei van de vraag naar woningen bestaan.



1998	1999	2000	2001	2002	2003
------	------	------	------	------	------

Figuur 2. De woningvoorraad (linker as)

Door het inflexibele aanbod moeten kopers relatief veel moeite doen om hun ideale woning te vinden. In veel gevallen zijn ze dan ook nog steeds bereid voor deze woning in de buurt van de vraagprijs te bieden. Voor minder courante woningen is het een ander verhaal. Hier moeten verkopers wel wat water bij de wijn doen om hun woning binnen een afzienbare termijn te verkopen. Gewilde of courante woningen worden evenwel nog steeds binnen een redelijke termijn verkocht en verkopers leveren weinig in op de vraagprijs.

Tot slot vinden potentiële kopers ook nauwelijks geschikte uitwijkmogelijkheden in de huursector. Starters worden in veel gevallen geconfronteerd met lange wachtlijsten in de sociale huursector of maken door een te hoog inkomen überhaupt geen aanspraak op een goedkope huurwoning. Huren in de private sector levert vaak hogere maandlasten op dan het kopen van een woning.

Doordat de prijs van een nieuwbouwwoning de laatste jaren explosief is gestegen, gaat er momenteel ook vanuit de nieuwbouwsector een ondersteunende werking uit naar het prijsniveau van bestaande woningen. Nieuwbouwwoningen zijn tegenwoordig vrijwel even duur als (zo niet duurder dan) vergelijkbare bestaande woningen³

Risico's

Al met al lijken de prijzen op de woningmarkt momenteel aardig robuust. Als gevolg van de turbulente prijsstijgingen in de tweede helft van de jaren negentig en de huidige economische neergang is de kwetsbaarheid van de woningmarkt echter wel toegenomen. Potentiële kopers stellen zich een stuk terughoudender op terwijl ook woningbezitters de geplande verkoop van hun woning met minder vertrouwen tegemoet zien. Deze afwachtende houding bij kopers kan echter niet te lang aanhouden. Anders verliezen verkopers het vertrouwen en gaan ze hun vraagprijzen verlagen. In dat geval versterken verkopers elkaars onzekerheid en neemt de kans op een prijscorrectie toe.

Jan Willem Aarts

Stabiele ontwikkeling op de woningmarkt belangrijk

De impact van negatieve ontwikkelingen op de woningmarkt is bijzonder ingrijpend. Volgens onderzoek van het IMF duurt een gemiddelde woningmarktcrisis vier jaar en beloopt het verlies aan economische groei gemiddeld in totaal acht procent⁴. In dit kader zijn er twee ontwikkelingen die de aandacht verdienen.

Allereerst lijkt de bestaande 'mismatch' tussen de vraag naar en het aanbod van bepaalde typen nieuwbouwwoningen momenteel toe te nemen. Door de sterke welvaarts groei in het afgelopen decennium is de vraag naar luxere en duurdere woningen gegroeid. In de praktijk echter blijken er met name goedkopere woningen (appartementen en rijwoningen) te worden gebouwd.

Deze mismatch kan uitmonden in een aanbodoverschot van een bepaald type woning. Hoewel de vraag naar goedkopere koopwoningen ten tijde van economische malaise waarschijnlijk iets zal toenemen zullen kopers voornamelijk hun geplande aankoop uitstellen. De veelal 'luke' kopers hebben nu eenmaal bepaalde woonwensen en zullen niet zomaar met minder genoegen nemen. 'Gedwongen' verkopers zullen hierdoor grotere prijsdalingen moeten accepteren waardoor de kans op een neerwaartse prijsontwikkeling toeneemt. Omdat bij een economisch herstel de vraag naar duurdere woningen doorgaans eerder herstelt, lijkt het voornamelijk bouwen aan de onderkant van de markt geen duurzame strategie. Een nieuwbouwproductie die beter aansluit bij de woonwensen van consumenten en zichtbare lange termijn trends (zoals bijvoorbeeld de te verwachten toename van de vraag naar seniorenwoningen als gevolg van de vergrijzing) lijkt beter om de doorstroom in de gehele woonketen op gang te houden.

Ten tweede heeft de woningmarkt in het huidige onzekere economische klimaat baat bij een consistent en stabiel economisch en budgettair beleid. De voorgestelde beperking van de hypotheekrenteaftrek is in dit kader niet alleen zeer slecht getimed maar ook onvoldoende transparant. Door de onzekerheid omtrent de specifieke kenmerken van de voorgestelde partiële aanpak kan de terughoudendheid bij kopers onnodig worden versterkt. Om de doorstroming voor een sterke terugval te behoeden zouden de huidige voorstellen gecombineerd kunnen worden met bijvoorbeeld een verlaging van de transactiekosten bij de aankoop van een woning. Het Centraal Planbureau concludeert aan de hand van empirisch onderzoek dat een vermindering van deze transactiekosten met één procentpunt leidt tot een toename van de doorstroming met acht procent⁵. Lagere transactiekosten stimuleren in dat geval de doorstroming waardoor eventuele negatieve schokken, zoals de voorgestelde beperking van de hypotheekrenteaftrek, door een grotere woningmarktdynamiek geleidelijker kunnen worden opgevangen.

¹ Het percentage verhuizingen naar nieuwe koopwoningen binnen de dezelfde BoN-regio bedroeg in 2001 gemiddeld 84,8 procent. Bron: Monitor nieuwe woningen 02/1, www.monitornieuwewoningen.nl.

² J. van der Schaar, *Met een touw kun je niet duwen*, Amsterdam, april 2003.

³ NVB thermometer koopwoningen, zomer 2003.

4 Zie IMF, When bubbles burst, World economic outlook, mei 2003.

5 CPB, Discussion Paper nr. 18, New evidence of the effect of transaction costs on residential mobility, Den Haag, mei 2003.

Copyright © 2003 - 2004 Economisch Statistische Berichten (www.economie.nl)