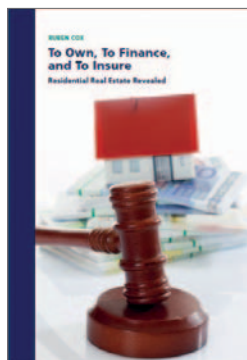


Promotie

De studies in het proefschrift 'To own, to finance, and to insure; residential real estate revealed' concentreren zich op de Nederlandse woning- en hypotheekmarkt en het gedrag dat de actoren in deze markten vertonen. Ondanks dat hier de afgelopen decennia een groot aantal onderzoeken naar verricht is, heeft het merendeel van deze studies de Verenigde Staten als basis voor de analyse. Daarnaast is er een stroom onderzoek binnen de economische wetenschap ontstaan die het handelen van actoren en hun besluitvorming vanuit een psychologisch en sociologisch perspectief bekijkt. De gedragseconomie onderzoekt de psychologische aspecten die menselijk handelen sturen en vormt daarmee de tegenhanger van de klassieke benadering die een rationeel en volledig geïnformeerde actor veronderstelt.

Allereerst stelt dit proefschrift aan de orde in hoeverre er externaliteiten van eigenwoningbezit zijn. De discussie omtrent hervormingen in de woningmarkt behoeft een analyse wat de effecten van eigenwoningbezit zijn. De analyse kijkt of buurten in Rotterdam met een hoger percentage eigenwoningbezit veiliger zijn en of de buurttevredenheid hier hoger is dan in buurten met een lager percentage. Uit de resultaten volgt dat veranderingen in buurtveiligheid en buurttevredenheid positief en zwak causaal samenhangen met veranderingen in het percentage eigenwoningbezit in die wijk. Een stijging van het eigenwoningbezit in de wijk met tien procent hangt samen met een stijging in buurtveiligheid van 0,6 procent en in buurttevredenheid van 0,7 procent. Verder wordt de relatie tussen eigenwoningbezit en externaliteiten gekarakteriseerd door een niet-lineair verband: het effect op buurtveiligheid en -tevredenheid van een verhoging van het eigenwoningbezit neemt af.

In de tweede studie wordt de hypotheekkeuze van consumenten aan de orde gesteld. De afgelopen twintig jaar is het aantal beschikbare hypotheekvormen aanmerkelijk gegroeid. Was voorheen de annuïteiten- of lineaire hypotheek de meest gangbare vorm, anno 2009 is meer dan zestig procent van de Nederlandse hypotheek een aflossingsvrije of spaarhypotheek. Ondanks dat deze nieuwe hypotheekvormen voordelen bieden in termen van betaalbaarheid, zijn veel consumenten zich niet bewust van de risico's die deze producten met zich meebrengen, zoals het restschuldrisico. De vraag die in deze studie centraal staat, is wat de invloed van financiële deskundigheid en risicoaversie is op de hypotheekkeuze door huishoudens. De analyses laten zien dat financiële kundigheid en risicoaversie significante, verklarende factoren zijn in de hypotheekkeuze van huishoudens. Huishoudens die meer risicoavers zijn en huishoudens met geringe financiële deskundigheid hebben gemiddeld een 75 procent lagere



RUBEN COX
Promovendus aan de
Erasmus Universiteit Rotterdam

kans om een aflossingsvrije hypotheek te kiezen. Alternatieve verklaringen, zoals het inwinnen van financieel advies, doen geen afbreuk aan de impact van deze factoren op de hypotheekkeuze.

De derde studie analyseert of schuld-ratio's – zoals de grootte van de hypotheek ten opzichte van de woningwaarde of de hoogte van hypotheeklasten ten opzichte van het inkomen – wijzen op tegengestelde belangen van huishoudens en tussenpersonen in het hypotheekproces. Het feit dat de hypotheek uiteindelijk acceptabel moet zijn voor de hypotheekverstrekker, kan echter voorkomen dat deze belangentegenstelling materialiseert. Nederlandse hypotheekverstrekkers houden het merendeel (85 procent) van de hypotheek op hun balans en hebben daardoor een econo-

mische prikkel om het risico in deze portefeuille aanvaardbaar te houden en tussenpersonen te monitoren. De resultaten laten zien dat de invloed van de intermediair inderdaad verdwijnt als het kredietrisico gedragen wordt door de verstrekker. Uit de analyse blijkt dat de meeste variatie in uitkomsten van het hypotheekverstrekingsproces toe te rekenen is aan verschillen tussen hypotheekverstrekkers onderling.

Ten slotte wordt in de vierde studie verzekeringsgedrag onderzocht. Huishoudens kunnen het risico op restschuld afdekken door middel van een hypotheekverzekering bij de Nationale Hypotheek Garantie (NHG). De onderzoeksresultaten in deze studie laten zien dat huishoudens met een hoger risicoprofiel (bijvoorbeeld een lager eigen vermogen of inkomen) meer geneigd zijn een hypotheekverzekering te kopen, maar tonen ook de rol van gedragseconomische factoren aan: huishoudens zonder hypotheekverzekering zijn overmoediger en minder geneigd te sparen. Overmoedigheid wordt vastgesteld door de zelf-inschatting van huishoudens met betrekking tot hun financiële kennis te corrigeren voor het niveau dat op basis van andere kenmerken, zoals opleiding, verwacht mag worden. Overigens is sinds de uitbraak van de subprime-crisis in de Verenigde Staten het percentage verzekerde huishoudens in Nederland aanmerkelijk gestegen.

Dit proefschrift laat zien wat de invloed van een stimulerend eigenwoningbeleid is op het leefklimaat in de buurt, maar geeft ook inzicht in de grootte van deze effecten. Bovendien wordt gedocumenteerd wat de invloed van gedragseconomische factoren is op financiële beslissingen van huishoudens. Ten slotte wordt de rol van tussenpersonen in het hypotheekproces inzichtelijker gemaakt. Tezamen kunnen ze bijdragen aan de discussie over hervorming van de woningmarkt en regulering van de consumentenmarkt voor financiële producten.

Cox, R.H.G.M. (2013) *To own, to finance, and to insure; residential real estate revealed*. Proefschrift. Rotterdam: Erasmus Universiteit Rotterdam.