



---

*Kwartaalbericht van Vereniging Eigen Huis over actuele ontwikkelingen op de woningmarkt*

- Het gaat onnodig slecht op de woningmarkt
- Uitgangspunten voor herstel aanwezig
  - Hypotheekrente
  - Aantal woningverkopen
  - Nieuwbouw
- Eigen Huis Marktindicator
- De voortdurende slecht-nieuws-show
- Het belang van koopstarters
- Willen we nog wel verhuizen?
- Wat weerhoudt ons van kopen?
- Huur wint aan populariteit, maar koop blijft favoriet
- Nu een huis of kopen of niet?
- Meer marge om te onderhandelen
- Wat vindt Vereniging Eigen Huis dat er moet gebeuren?

## **Het gaat onnodig slecht op de woningmarkt**

Het zou beter moeten gaan met de woningmarkt, maar het gaat slechter. Terwijl de economie langzaam opkrabbelt, zakt de woningmarkt steeds verder weg. Pril herstel wordt de kop ingedrukt door een voortdurende slecht-nieuws-show. Maatregelen en opinies die een negatief effect hebben op de woningmarkt buitelen over elkaar heen.

De uitgangspunten voor de woningmarkt zijn zo slecht nog niet, maar een vergaande beperking van de financieringsmogelijkheden van kopers en een diep dalend consumentenvertrouwen dreigen de woningmarkt de das om te doen. Vereniging Eigen Huis vindt dat er een einde moet komen aan de negatieve spiraal en pleit voor een daadkrachtige maatregel van het Kabinet die de ontwikkelingen in een andere richting ombuigt.

## **Uitgangspunten voor herstel aanwezig**

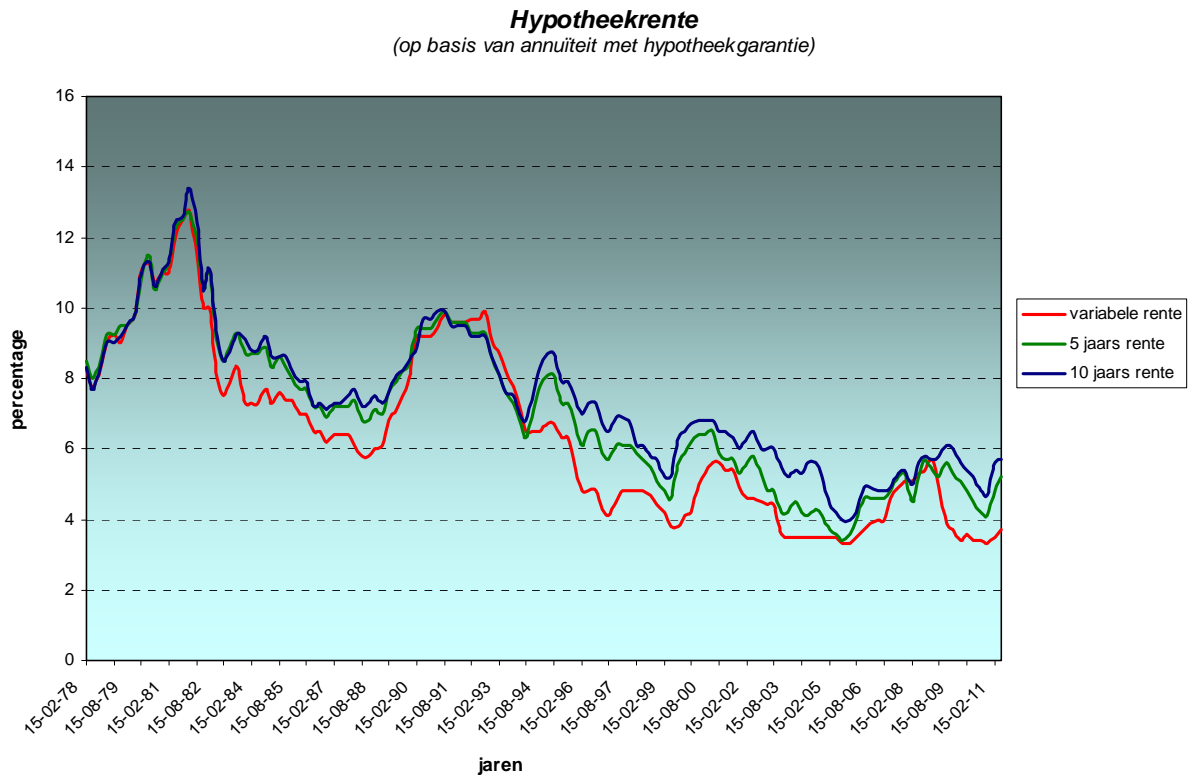
De economie is na de crisis weer herstellende. Weliswaar niet constant en met de nodige haperingen en onzekerheden, maar voldoende om economische groei van enige omvang te verwachten. En ook de uitgangspunten die normaal gesproken voor de woningmarkt zo belangrijk zijn, zijn zeker niet slecht. De hypotheekrente is weliswaar gestegen, maar komt van een laag niveau en is historisch gezien nog niet zo hoog dat daaraan de oorzaak van de impasse op de woningmarkt kan worden toegeschreven.

Ook andere belangrijke factoren geven daar op zich onvoldoende verklaring voor, zoals de ontwikkeling van de werkloosheid en de inkomensontwikkeling. De uitgangspunten voor een (voorzichtig) herstel zijn daarom in potentie aanwezig. De mogelijkheden en de wil van consumenten om een huis te kopen worden echter voortdurend aangetast door negatieve maatregelen en uitlatingen van allerhande personen en instanties.

### - Hypotheekrente

De hypotheekrente voor de meest gekozen rentevast perioden staat tussen de 5 en 6% en bevindt zich daarmee nog steeds op – historisch gezien – redelijk laag niveau. De rente is sinds een laagtepunt in september 2010 wel circa een procentpunt gestegen. Voor de komende tijd is er een reële kans op een verdere stijging.

Vereniging Eigen Huis is van mening dat de hypotheekrente onnodig hoog is en dat de banken een te hoge winstmarge aanhouden. Dit duidt op een gebrek aan concurrentie. De Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) doet hier onderzoek naar.



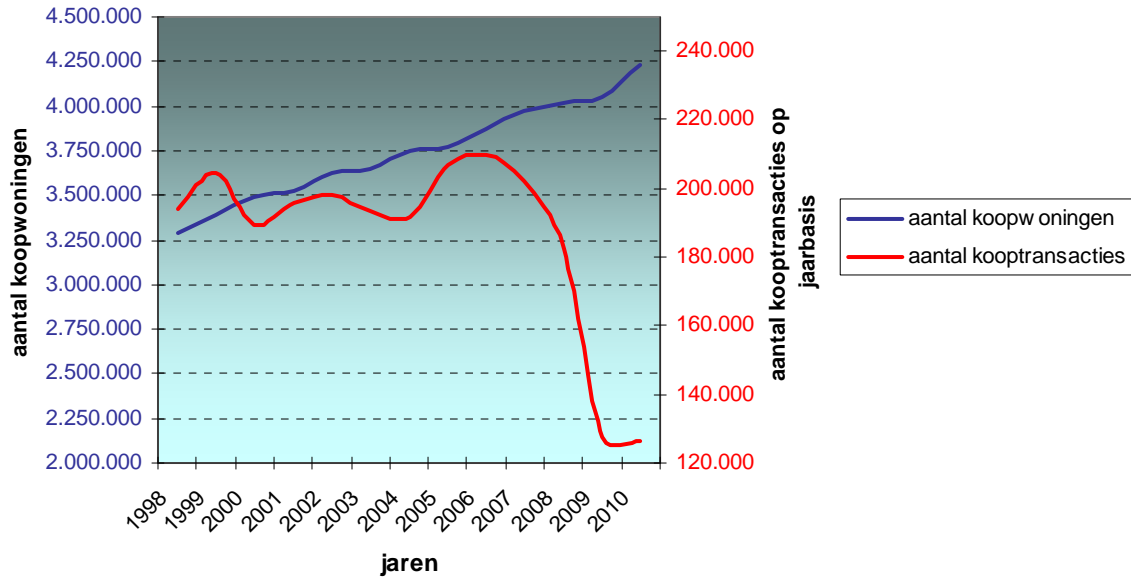
### - Aantal woningverkopten

Met circa 125.000 stuks lag het aantal woningverkopten in de bestaande sector vorig jaar op ongeveer hetzelfde niveau als in 2009. Dit zijn veruit de laagste verkoopaantallen sinds vele jaren. Door de voortdurende groei van de voorraad koopwoningen zou het aantal eerder moeten stijgen dan dalen.

Het beeld voor 2011 ziet er op dit moment niet gunstig uit. Het aantal kooptransacties neemt voornamelijk verder af, vooral als gevolg van de scherpere hypotheekverstrekkingnormen en het gedaalde consumentenvertrouwen.

### Aantal koopwoningen en kooptransacties

(bron: Kadaster, CBS)

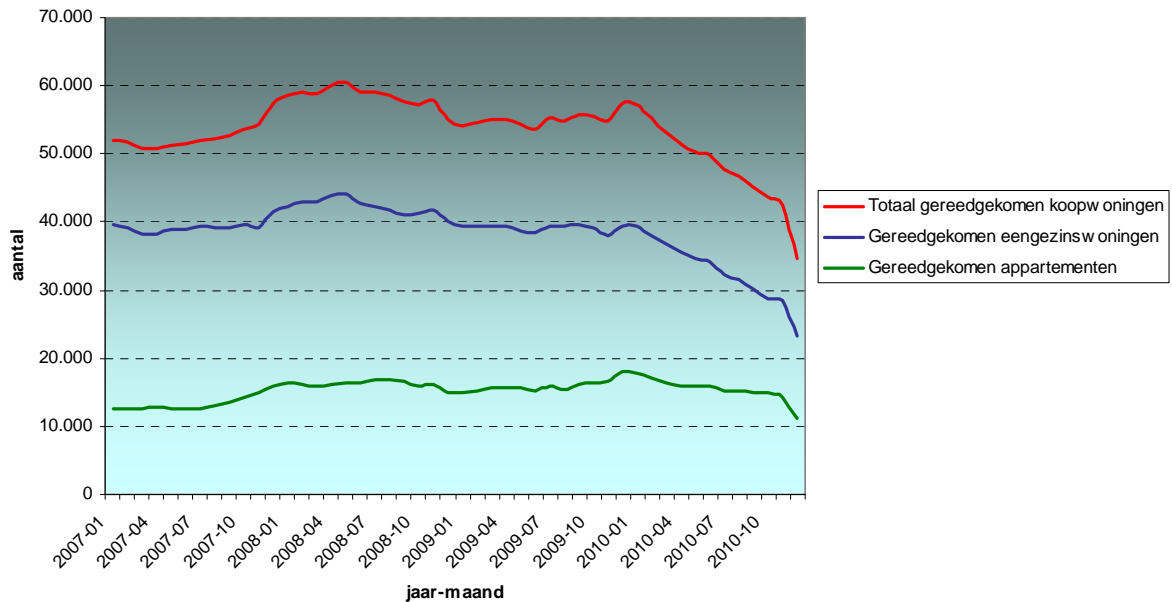


### - Nieuwbouw

Net als de bestaande sector is ook de nieuwbouw zwaar getroffen door de crisis. De productie van nieuwe koopwoningen is met circa 40% teruggelopen. Door de duur van het bouwproces tussen verkoop en oplevering (1 à 2 jaar) is er sprake van een vertragingseffect waardoor het langer duurt voor nieuwbouwproductie uit het dal klimt. Vooral nog lijkt 2011 het dieptepunt te worden in de bouwproductie.

### Gereedgemaakte nieuwbouw koopwoningen

(voortschrijdend 12-maands totaal, CBS)



## Eigen Huis Marktindicator

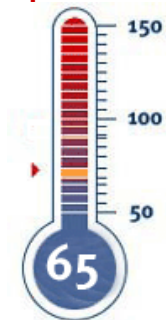
De Eigen Huis Marktindicator geeft de stemming van consumenten weer op de koopwoningenmarkt. De indicator heeft een voorspellende waarde voor de korte termijn. Als de stemming meer of minder negatief is, zal het aantal kooptransacties resp. dalen of stijgen. Nadat vorig jaar na de Tweede Kamerverkiezingen zekerheid was ontstaan over het voortbestaan van de hypotheekrenteaftrek, deed zich een pril herstel voor op de woningmarkt.

De Eigen Huis Marktindicator liet zien dat het consumentenvertrouwen toenam en ook het aantal woningverkopten nam toe. De onrust die echter aan het einde van het jaar ontstond over de aanscherping van de hypotheekverstrekkingnormen in het nieuwe jaar, veroorzaakte vanaf november een voortgaande daling in het consumentenvertrouwen. De Eigen Huis Marktindicator daalde van waarde 79 in oktober tot waarde 65 in april.

Hiermee is de Marktindicator terug op dezelfde waarde als tijdens het dieptepunt van de crisis (december 2008). De laatst gemeten, indicatieve waarde (op maandbasis) geeft met waarde 55 aan dat het consumentenvertrouwen in de komende tijd nog verder zal wegzakken.

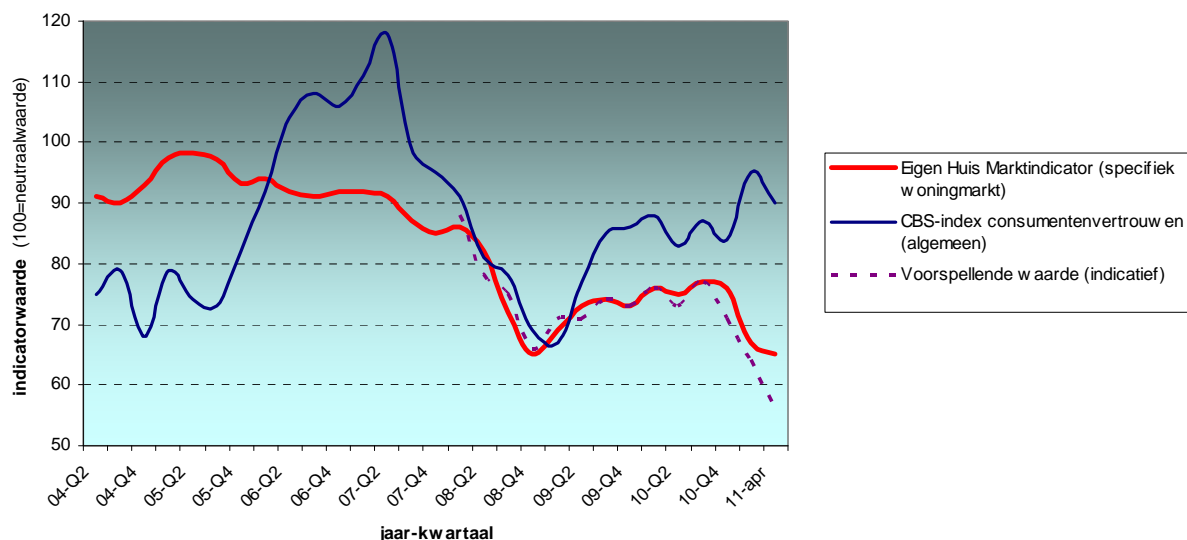
De voortdurende slecht-nieuws-show op de woningmarkt en het vooruitzicht dat de hypotheekverstrekkingnormen per 1 augustus mogelijk nog verder worden aangescherpt, gelden hiervoor als oorzaak. Deze negatieve ontwikkeling wordt bevestigd door de meest recente informatie over een verdere daling in het aantal woningverkopten.

**April 2011**



### Consumentenvertrouwen op de woningmarkt

(Eigen Huis Marktindicator versus CBS-index consumentenvertrouwen)



## De voortdurende slecht-nieuws-show

In de afgelopen twee jaren werden er ongeveer 40% minder huizen verkocht: circa 125.000 in plaats van de gebruikelijke circa 200.000. De woningmarkt zit niet volledig op slot zoals vaak wordt beweerd, maar duidelijk is wel dat er veel minder verhuisd wordt en dat een record aantal huizen te koop staat. Op dit moment zijn dat er circa 240.000. Veel woonwensen blijven onvervuld. Starters komen vaak niet aan de bak en doorstromers kunnen de stap naar een volgende, meer passende woning niet nemen. Wat is er aan de hand?

Zes oorzaken:

- Sinds het begin van de financiële crisis is het vertrouwen van burgers tot het uiterste op de proef gesteld. Waar kun je tegenwoordig nog vertrouwen in stellen? Wie de ontwikkelingen ten aanzien van de toekomst niet vertrouwt, stelt de aankoop van een (volgend) huis uit, zet zijn geld opzij en tracht eerst zijn oude woning te verkopen. De doorstroming op de woningmarkt stagneert en in feite zit iedereen op iedereen te wachten.
- De onzekerheid onder burgers wordt verder aangewakkerd door de voortdurende slecht-nieuws-show op de woningmarkt. Niet alleen de hier geschetste ontwikkelingen leveren een negatief beeld op, ook de uitlatingen van allerhande instanties en 'officials' op de woningmarkt over de hypotheekrenteaftrek dragen bij aan de voortdurende onrust op de woningmarkt. Dit betreft de uitlatingen van vooraanstaande economen, het IMF, de OESO, sommige politieke partijen en de president van De Nederlandsche Bank.
- Sinds het begin van de financiële crisis zit de schrik er bij de banken flink in. Wat er in de Verenigde Staten met de woningmarkt gebeurde was een schrikbeeld voor de Nederlandse banken. Welke risico's liepen zij op de Nederlandse woningmarkt en hoe konden ze die beheersen? Meteen werden de regels voor hypotheekverstrekking strikter toegepast waardoor minder gemakkelijk een hypotheek kon worden verkregen. Het inkomen en de woningwaarde worden scherper tegen het licht gehouden.
- De toezichthouders in de financiële wereld hadden de financiële crisis niet zien aankomen en schrokken zich een hoedje. Toen de duur en impact van de crisis duidelijk werden, volgden voorstellen voor aanvullende maatregelen om tophypotheek en aflossingsvrije hypotheek aan banden te leggen. Een nogal late poging om het risico in de markt te verminderen.
- De overheid moet mede door de recessie fors bezuinigen. Door het vorige kabinet werden daarom de budgetten voor de Koopsubsidie en de rijksdeelname in de Startersleningen beëindigd. Lagere inkomens (vooral starters) kunnen daardoor minder financieren.
- Stijgende lasten, waaronder die voor energie en ziektekosten, maken het leven voor huishoudens duurder. Als gevolg daarvan berekende het Nibud dat er via de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) minder geleend kan worden voor de aankoop van een woning. Van alle nieuwe hypotheek wordt circa 80% met NHG afgesloten.

Een huis kopen is een kwestie van kunnen en willen. Op beide aspecten is de markt ernstig in mineur geraakt. De mogelijkheden om te financieren zijn – vooral voor lagere inkomens – aanzienlijk gedaald en de wil om op dit moment een huis te kopen, is tot een dieptepunt gedaald.

## Het belang van de koopstarters

Vertrouwen komt te voet en gaat te paard. Een vertrouwenscrisis oplossen is niet eenvoudig en eigenwoningbezitters zullen daarom – veelal terecht – zich niet snel tot kopen laten verleiden voordat de oude woning is verkocht. Koopstarters kennen dat

probleem niet. Die kunnen onbezwaard kopen en daarmee nieuwe verhuisketens op gang brengen. De hoop van de markt is daarom vooral gericht op starters, maar juist deze groep (veelal lagere inkomens) kan door alle maatregelen aanzienlijk minder hypotheek krijgen en heeft te maken met woningen die in verhouding het minst in prijs zijn gedaald. Het feit dat geen oude woning hoeft te worden verkocht, blijft echter in de huidige markt een groot voordeel. Daarnaast is het woningaanbod groot en is er veel onderhandelingsruimte.

Koopstarters moeten daarom weer ondersteuning krijgen, vindt Vereniging Eigen Huis. Uit onderzoek van de vereniging blijkt dat een tijdelijke afschaffing van de overdrachtbelasting de meeste efficiënte maatregel is om koopstarters te ondersteunen, verhuisketens op gang te brengen en daarmee de markt weer meer in beweging te krijgen. Deze maatregel wordt ook breed gedragen door de bevolking, blijkt uit hetzelfde onderzoek.

## Willen we nog wel verhuizen?

Dat veel mensen op dit moment afzien van de aankoop van een (volgend) huis, wil nog niet zeggen dat ze niet de wens hebben om te verhuizen. Veel verhuisplannen zijn voorlopig in de ijskast gezet. De wens om te verhuizen, de 'verhuisgeneigdheid', is bestendig en neemt in feite alleen maar toe. De crisis heeft daar weinig vat op gehad.

Opvallend is dat een 'harde kern' van 13% van de Nederlandse huishoudens in ieder geval van plan is om binnen twee jaar te verhuizen. Dit percentage blijft al lange tijd onveranderd. Het deel dat 'waarschijnlijk wel' van plan is te verhuizen, bereikte in april 2009 een 'dieptepunt' van 30%, maar is inmiddels al weer opgekrabbeld tot 36%. Daarmee heeft bijna de helft (49%) van de Nederlandse huishoudens in enige mate verhuisplannen.

De verhuisgeneigdheid is dus groot en lijkt langzaam toe te nemen. Dat laatste is niet verwonderlijk omdat het aantal niet-gerealiseerde verhuisplannen dat in de ijskast ligt, alleen maar toeneemt als gevolg van de stagnerende doorstroming.

*Bent u van plan om binnen twee jaar te verhuizen?*

zeker: 13%	waarschijnlijk wel: 36%	waarschijnlijk niet: 27%	zeker niet: 24%
------------	-------------------------	--------------------------	-----------------

## Wat weerhoudt ons van kopen?

In 28% van alle Nederlandse huishoudens is sprake van terughoudendheid ten aanzien van een geplande aankoop van een (volgende) woning. Ze zijn onzeker over de verdere ontwikkelingen op de woningmarkt. Maar waarin uit die onzekerheid zich het meest concreet? Met andere woorden: wat zijn voor potentiële kopers de belangrijkste overwegingen om wel of niet te kopen?

Redelijk voorspelbaar is misschien dat van de huishoudens die een geplande aankoop uitstellen 72% eerst de oude woning wil verkopen. De meeste eigenwoningbezitters kunnen en/of willen het risico niet lopen dat ze een (te) lange periode met dubbele woonlasten komen te zitten. Daarbij speelt ook de onzekerheid over de verkoopopbrengst van de oude woning een rol. Een belangrijke tweede reden die voor 48% van de huishoudens geldt, is dat men de economische situatie nog te onzeker vindt.

Interessant is ook dat 39% als reden opgeeft dat zij op dit moment niet de juiste woning op de juiste plek kunnen vinden. Al langer is bekend dat het woningaanbod op de Nederlandse woningmarkt in het algemeen niet goed aansluit op de vraag.

De onzekerheid over werk en inkomen speelt bij een relatief klein aantal huishoudens een rol bij de afweging om wel of niet een (volgend) huis te kopen. Dit strookt met de gunstige ontwikkeling die zich voordoet in de werkloosheid.

Hetzelfde geldt voor de inschatting van huishoudens dat de eigen financiële situatie nog onvoldoende is voor de aankoop van een woning. Het laatste is overigens niet vreemd als potentiële kopers op dat punt bevroegd worden.

## Huur wint aan populariteit, maar koop blijft favoriet

Een derde (33%) van de Nederlandse huishoudens kiest bij verhuizing voor een huurwoning. Dat percentage is door de crisis en de problemen in de koopsector toegenomen (was twee jaar geleden 27%). Dit is maar voor een deel ten koste gegaan van de populariteit van de koopwoning.

Een koopwoning blijft in de verhuisplannen favoriet bij ruim de helft (54%) van de Nederlandse huishoudens (was twee jaar geleden 57%). Omdat vaker een duidelijke voorkeur wordt uitgesproken voor één van beide, nam het aantal huishoudens zonder voorkeur af tot 13%.

*Is de door u gewenste of gevonden andere woning een huur- of een koopwoning?*

<b>koopwoning: 54%</b>	<b>huurwoning: 33%</b>	<b>g.v.: %13</b>
------------------------	------------------------	------------------

De keuze bij verhuizing is iets anders dan de voorkeur in het algemeen voor een huur- of koopwoning. Als men vrij zou mogen kiezen, kiest een groter aantal voor een koopwoning. Onderzoeken in het verleden kwamen uit op 65 à 75% die liever in een koopwoning woont.

Van degenen die bij verhuizing de voorkeur geven aan een huurwoning geeft 46% als reden aan dat een koopwoning voor hem of haar niet betaalbaar is. Het zorgeloos karakter van een huurwoning (ten aanzien van waardeontwikkeling en onderhoud) is voor 29% reden om voor huur te kiezen. Opvallend is ook dat 16 en 25% zich resp. te jong en te oud vindt om te kopen.

## Nu een huis kopen of niet?

Je hebt het huis van je dromen gevonden en vraagt je af of het wel verstandig is om op dit moment een huis te kopen. Gezien de huidige marktsituatie een terechte vraag, die dan ook vaak aan de Vereniging Eigen Huis wordt gesteld. Duidelijk is in ieder geval dat je op dit moment niet moet kopen voor de korte termijn. Je betaalt immers een fors bedrag aan bijkomende kosten en de huizenprijzen dalen op dit moment eerder dan dat ze stijgen.

Het zal dus langer duren voordat je alle kosten van de koop en de verhuizing weer hebt terugverdiend in een waardestijging van je huis. Tegen een hogere prijs kopen met een lagere hypotheekrente kan (zolang de rente vast staat) overigens in woonlasten gunstiger uitpakken dan tegen een lagere prijs kopen met een hogere rente.

Of de aankoop van een huis als belegging een goede keuze is, kunt je pas achteraf vaststellen als je het huis weer hebt verkocht. Niet alleen het moment van aankoop telt, ook het moment van verkoop. En hoeveel het huis waard is in termen van woongenot, moet je als koper zelf bepalen.

Hoe anderen hierover denken, biedt misschien een handvat voor de koopbeslissing. In tegenstelling tot wat men misschien zou verwachten, vindt 35% van de bevolking het op dit moment een (zeer) gunstige tijd om een huis te kopen, 35% vindt het een gunstige noch ongunstige tijd en 30% vindt het een (zeer) ongunstige tijd.

**Stel dat u momenteel op zoek zou zijn naar een koopwoning, vindt u het dan een gunstige of ongunstige tijd om een woning te kopen?**

<b>3%</b>	gunstige tijd: 32%	gunstig noch ongunstig: 35%	Ongunstige tijd: 25%	<b>5%</b>
-----------	--------------------	-----------------------------	----------------------	-----------

Als reden waarom het een gunstige tijd zou zijn om een huis te kopen, wordt vooral aangegeven dat het woningaanbod ruim is (72%) en het feit dat koopwoningen beter betaalbaar worden (55%). Het laatste natuurlijk vooral als gevolg van de gedaalde prijzen. Als reden waarom het een ongunstige tijd zou zijn om een huis te kopen, wordt vooral genoemd dat de economische situatie ongunstig is (49%), dat woningen nu slecht betaalbaar zijn (48%) en dat de inkomens van huishoudens onder druk staan (47%).

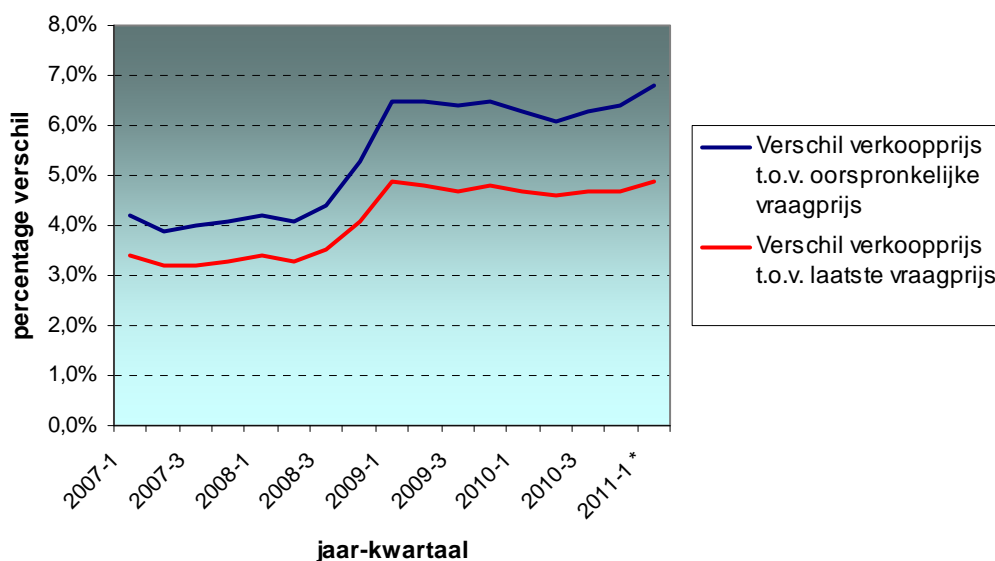
## Meer marge om te onderhandelen

Als koper heb je in de huidige marktsituatie niet alleen een ruime keuze en alle tijd om rustig te bepalen wat je kunt en wilt kopen. Je hebt ook meer onderhandelingsruimte in de prijs. Dat is ook logisch. Naarmate er minder vraag is naar een woning en het langer te koop staat, zal de verkoper in het algemeen meer geneigd zijn om iets van de prijs af te doen. Dat is ook de reden dat prijzen in de markt dalen.

Deze ontwikkeling blijkt ook uit cijfers van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM). Sinds het begin van de crisis is het verschil tussen vraagprijs en de uiteindelijke verkoopprijs opgelopen. Daarbij gaat het om een concreet bedrag van al gauw enkele duizenden euro's die de koper gemiddeld minder betaalt ten opzichte van de vraagprijs. Het verschil tussen de (oorspronkelijke) vraagprijs en de verkoopprijs is nu bijna 7%. In de gevallen waarin de woning eerder in prijs is verlaagd, is het verschil geringer: bijna 5%. In beide gevallen is sprake van een stijgende lijn.

### Onderhandelingsruimte in huizenprijzen

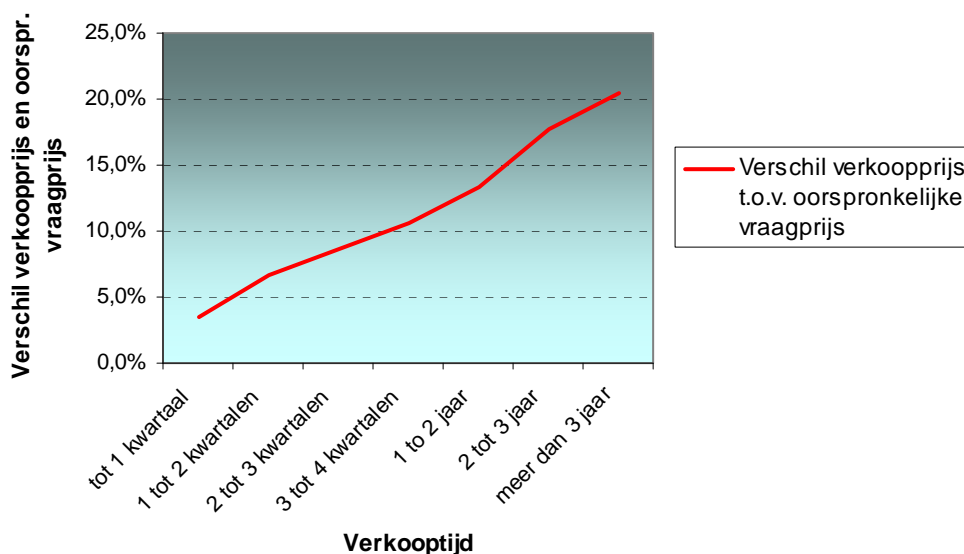
(Verskil verkoopprijs en vraagprijs; Bron: NVM)



\*: voorlopig cijfer (NVM)

## Verkooptijd en onderhandelingsruimte

(Verschil verkoopprijs en oorspronkelijke vraagprijs; Bron: NVM)



Hoe langer een woning te koop staat, hoe meer de verkoper in het algemeen zal moeten toeleggen op de prijs om de woning te kunnen verkopen. Woningen met een ongunstige prijs-/kwaliteitsverhouding zijn vooral in de huidige markt moeilijker te verkopen. Dit betekent in feite dat ze te hoog geprijsd zijn.

Goed onderhouden en energiezuinige woningen scoren op dit moment beter. Ze zijn gemakkelijker te verkopen en daardoor ook waardevaster, al moet ook voor die woningen de vraagprijs passend zijn. Vanwege de stijgende energieprijzen is de energiezuinigheid van een woning een steeds belangrijker selectiecriteria voor kopers.

## Wat vindt Vereniging Eigen Huis dat er moet gebeuren?

Vereniging Eigen Huis maakt onderscheid tussen maatregelen voor de korte termijn die voorkomen dat de woningmarkt verder verslechtert, en de planvorming voor de langere termijn waarmee de structurele problemen van de woningmarkt worden aangepakt. Op dit moment moeten in ieder geval geen maatregelen worden genomen die de situatie verergeren. De vereniging vindt dat minister Donner meer regie moet nemen op de woningmarkt en dat snel iets aan de overdrachtsbelasting moet worden gedaan. Eerder heeft de vereniging voorgesteld om de overdrachtsbelasting voor starters tijdelijk af te schaffen.

Minister Donner van Binnenlandse Zaken komt namens het kabinet binnenkort met een Woonvisie op de woningmarkt. Deze wordt 27 mei in het kabinetsberaad besproken. Veel zal afhangen van de maatregelen die het kabinet wel of niet neemt ten aanzien van de woningmarkt.

[› De visie van Vereniging Eigen Huis op de woningmarkt.](#)

---

### Woonpeil Vereniging Eigen Huis

De gegevens in dit bericht zijn - tenzij anders vermeld - gebaseerd op eigen onderzoek van Vereniging Eigen Huis. De vereniging doet hiervoor doorlopend onderzoek onder de Nederlandse

*bevolking in samenwerking met het onderzoeksinstituut OTB van de TU-Delft en Intomart Gfk. De Eigen Huis Marktindicator is onderdeel van dit onderzoek. Het Woonpeil staat sinds deze editie ook op [de website van Vereniging Eigen Huis](#).*

*Samenstelling: Bob Maas*

*Woonpeil is een periodieke uitgave van Vereniging Eigen Huis. De gegevens in deze uitgave zijn op zorgvuldige wijze verzameld en verwerkt in de analyses en commentaren. Vereniging Eigen Huis aanvaardt echter geen enkele aansprakelijkheid voor het geval dat de in deze uitgave vermelde gegevens of prognoses onjuistheden bevatten. Het betreft algemene informatie die aan veranderingen onderhevig is. Gehele of gedeeltelijke overname is uitsluitend toegestaan met bronvermelding.*

*Wilt u Woonpeil iedere kwartaal automatisch toegestuurd krijgen, dan kunt u zich hiervoor aanmelden via een e-mail naar: [h.kallenbach@eigenhuis.nl](mailto:h.kallenbach@eigenhuis.nl)*