



Rabobank

Kwartaalbericht Woningmarkt

Mei 2009

Kennis en Economisch Onderzoek

Inhoudsopgave

Samenvatting en conclusies	3
Markt voor bestaande woningen	4
Begin flinke daling nieuwbouw	7
Beperkte daling hypotheekrente	8
Betaalbaarheid verbetert tijdelijk	10
Hypotheekverstrekking daalt verder	11
Regionale woningmarkten	12
Uitponden van woningen	17
Vooruitzichten	22
Kerngegevens	23
Colofon	24

Kennis en Economisch Onderzoek staat ook op internet.
Het adres is www.rabobank.com/kennisbank

Afsluitdatum: 14 mei 2009

Kwartaalbericht Woningmarkt

Samenvatting en conclusies

De Nederlandse woningmarkt staat onder druk. Door de kredietcrisis is het consumentenvertrouwen afgenomen, waardoor er momenteel minder huizen worden verkocht. In de afgelopen 10 jaar zijn nog nooit zo weinig woningen verkocht in één kwartaal. Er ontstaat een scherpe tweedeling tussen verkopers met en zonder verkoopdruk, waarbij degenen zonder druk afwachten tot een voor hen acceptabele prijs wordt geboden en de verkopers met verkoopdruk de prijs noodgedwongen moeten laten zakken. Dit beïnvloedt ook de prijsontwikkeling van koopwoningen. Aan de koperszijde van de markt staan twee angsten centraal: werkloosheid (inkomen) en mogelijk dubbele woonlasten (vaste uitgaven). Zolang deze angsten bestaan is het aantal kopers lager, mede doordat zij met moeite hun huidige woning kunnen verkopen. De huidige verbetering van de betaalbaarheid is niet structureel van aard. Op termijn zal de betaalbaarheid weer verslechteren door onder meer een iets hoger renteniveau.

Als gevolg van alle turbulentie in de financiële en reële economie daalt momenteel ook de nieuwbouwproductie. Hierop reagerend heeft de centrale overheid een groen crisispakket gepresenteerd, dat de bouwsector en de energiebesparing van woningen stimuleert. De Rabobank is positief over deze kwaliteitsimpuls in woningen. Bovendien is de maatregel voor de bouwsector goed getimed. De effecten op de woningmarkt zijn echter gering, aangezien op korte termijn geen soelaas wordt geboden voor het lagere aantal transacties.

Ook de hypotheekmarkt staat onder druk. De hypotheekverstrekking is verder afgenomen. Wel stijgt de netto hypotheekschuld nog steeds, maar daar staan aanzienlijke vermogens tegenover. Gemiddeld beschikken Nederlandse huishoudens per saldo over een gezonde balans.

Aangezien de Nederlandse woningmarkt niet bestaat heeft de Rabobank, op basis van het verhuisgedrag van Nederlanders, 21 regionale woningmarkten onderscheiden. Deze regio's zijn gevormd rond één van de (middel)grote Nederlandse steden. Vaak zijn mensen geneigd binnen deze regio's te verhuizen.

In Nederland zijn de huurmarkt en koopmarkt redelijk gescheiden. De uitpondmarkt vormt een belangrijke tussenschakel. Ook hier zijn de huidige marktontwikkelingen voelbaar. Huurders zijn thans minder snel geneigd een woning te kopen, waardoor de mutatiegraden dalen. Wanneer de markt weer aantrekt zijn er echter goede kansen om huurwoningen uit te ponden.

De huidige verslechterde marktontwikkelingen overziend voorziet de Rabobank **voor 2009 een nominale huizenprijzdaling met 5% en voor 2010 wordt een nominale prijzdaling van 1% verwacht**. De neerwaartse risico's voor het sentiment van huizenkopers en de marktdynamiek blijven bestaan.

Martijn de Jong-Tennekes
D.M.Jong@rn.rabobank.nl
030 – 216 4490

Kwartaalbericht Woningmarkt

Markt voor bestaande woningen

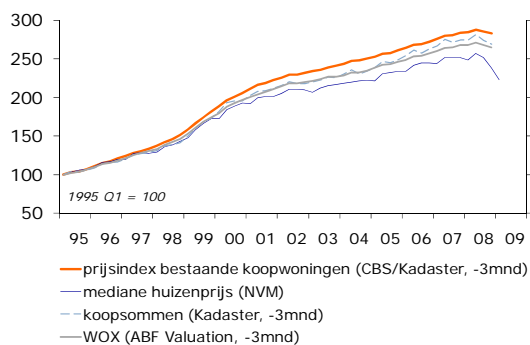
Huizenprijzen dalen verder

Net als in het laatste kwartaal van 2008 zijn de Nederlandse huizenprijzen ook in het eerste kwartaal van 2009 gedaald (figuur 1). De NVM publiceerde een mediane huizenprijs voor het eerste kwartaal van € 218.000, wat een afname met € 15.000 betreft in één kwartaal. Een verdere afname ten opzichte van eind vorig jaar lag overigens in de lijn der verwachting, aangezien in het normale seizoenspatroon de huizenprijsontwikkeling gedurende het eerste kwartaal altijd het minst gunstig is. Wel is de gerapporteerde afname scherper dan verwacht. De prijsdaling is twee keer groter uitgevallen dan wij voorzagen ten tijde van het vorige Kwartaalbericht Woningmarkt (februari 2009).

Voor een belangrijk deel ligt het samenstellingseffect hieraan ten grondslag. Om de werking hiervan te begrijpen is het van belang te benadrukken dat de prijsontwikkeling van koopwoningen wordt gebaseerd op transacties van koopwoningen. In de huidige marktomstandigheden nemen we twee dingen waar: er vinden minder transacties plaats dan in de afgelopen jaren gebruikelijk was (figuur 2) en in het duurdere woonsegment is de transactieafname groter dan in de overige segmenten. De mediane prijsontwikkeling die gerapporteerd wordt door de NVM ondervindt vooral invloed van dit tweede aspect. Nu de verdeling van de transacties verandert, zoals momenteel bij het achterblijven van transacties in het duurdere woonsegment, dan verschuift de middelste waarneming (= mediaan) naar een lager niveau. In de huidige marktsituatie resulteert hierdoor een lagere mediane huizenprijs. Dit samenstellingseffect doet zich overigens ook voor bij de koopsommenreeks van het Kadaster.

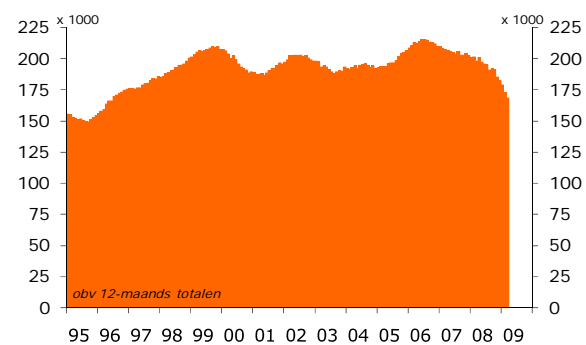
Daarnaast is van belang dat er momenteel aan de verkoopzijde van de markt een scherpe tweedeling ontstaat tussen verkopers met en zonder verkoopdruk. Ervaart men geen druk om te verkopen, dan wacht men af tot een acceptabele prijs wordt geboden, of trekt men mogelijk de woning terug van de markt. Ondanks de momenteel lagere huizenprijzen is de onderhandelingsruimte bij deze verkopers nog altijd relatief beperkt. Ervaart de verkoper wel verkoopdruk,

Figuur 1: Dalende indices van huizenprijzen NL



Bron: ABF Valuation, CBS, Kadaster, NVM, Rabobank

Figuur 2: Verdere afname transactieaantallen

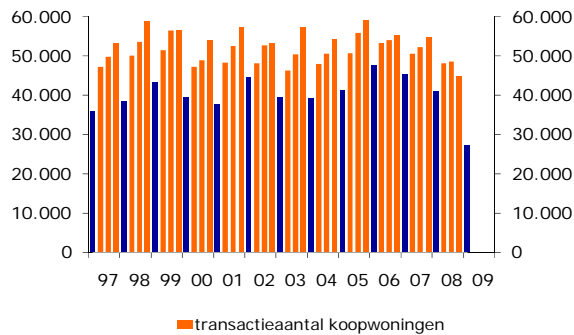


Bron: Kadaster, Rabobank

Kwartaalbericht Woningmarkt

bijvoorbeeld door het ontstaan of stuklopen van een relatie, gezinsuitbreiding, dubbele woonlasten of de acceptatie van een baan buiten de regio, dan is deze verkoper sneller bereid concessies te doen in het onderhandelingsproces. Ver-

Figuur 3: Historisch laag transactieaantal K1 2009



Bron: Kadaster, Rabobank

kopers met verkoopdruk zullen in de huidige marktomstandigheden waarschijnlijk sneller hun huis verkopen dan verkopers zonder verkoopdruk, maar dan wel tegen een wat lagere prijs. Deze ontwikkelingen leiden daarmee tot minder transacties en lagere huizenprijzen. Dat is niet verbazingwekkend, aangezien we weten dat de registratie van de prijsontwikkeling van woningen wordt gebaseerd op transacties die wel plaatsvinden. Het spreekt voor zich dat dit proces de huidige prijsontwikkeling negatief beïnvloedt.

Minder transacties: kopers bepalen markt

Gedurende het eerste kwartaal van 2009

registreerde het Kadaster in totaal 27.218 koopwoningtransacties. Dat is 33,6% minder dan in dezelfde periode vorig jaar. Bovendien is het transactieaantal in de afgelopen 10 jaar nog nooit zo laag geweest als gedurende het afgelopen kwartaal (figuur 3). Deze ontwikkeling kwam niet als een verrassing, aangezien volgens het gebruikelijke seizoenspatroon er in het eerste kwartaal het minste woningtransacties plaatsvinden. Bovendien wisten we reeds van het vierde kwartaal van 2008 dat de transactieaantallen momenteel onder druk staan. De huidige marktsituatie wordt het best gekenschetst door een gebrek aan vertrouwen bij de kopers van woningen. Twee angsten staan daarbij centraal. De eerste betreft de kans om werkloos te worden en de daarmee samenhangende daling van het inkomen van huishoudens. De verwachtingen op dit punt zijn weinig positief. Momenteel is circa 4% van de Nederlandse beroepsbevolking werkloos. Eind dit jaar is dat opgelopen tot ruim 6% en eind 2010 verwachten we op bijna 9% uit te komen. Ondanks deze sombere vooruitzichten weten we dat het overgrote deel van de Nederlandse werknemers zijn baan niet zal verliezen. Daar staat tegenover dat de gevolgen voor de persoonlijke leefomgeving mogelijk groot zijn voor hen die wel werkloos worden en binnen afzienbare tijd geen extra inkomsten genereren. Onzekerheid over de werkgelegenheid leidt tot een voorzichtige houding bij potentiële huizenkopers.

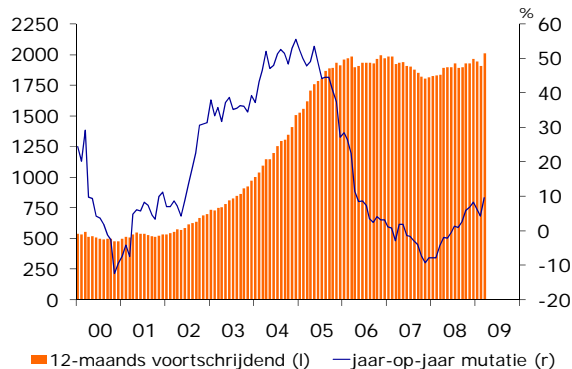
De tweede angst heeft betrekking op mogelijk dubbele woonlasten. Meer specifiek is men vooral angstig over (te) hoge vaste lasten. Woningen staan langer te koop, waardoor doorstromers een hoger risico lopen om langere tijd twee woningen te bezitten en daardoor dubbele woonlasten betalen. Was het adagium enkele jaren geleden 'zo snel mogelijk in- en overstappen', inmiddels zijn de Nederlandse huishoudens veel afwachtender en voorzichtiger. In 2006, op de top van de markt, was het nog heel normaal om eerst een 'nieuwe' woning te kopen

Kwartaalbericht Woningmarkt

en daarna de 'oude' woning te verkopen. Hoewel er geen systeemwijzigingen zijn geweest kiezen woonconsumenten nu vaak voor de omgekeerde volgorde. Daardoor komt vraag naar een nieuwe woning pas tot stand wanneer de huidige

woning verkocht is. Dit is verstandig geredeneerd vanuit het individu, maar funest voor de markt als geheel. Immers, als iedereen wacht met het kopen van een 'nieuw' huis tot het 'oude' huis verkocht is, zijn er geen kopers en stopt de doorstroming.

Figuur 4: Gedwongen verkopen nu nog stabiel



Gedwongen veilingen reageren vertraagd

Het kadaster registreert ook het aantal onvrijwillige veilingen. Het eerste kwartaal van 2009 stond de teller stil bij 539 en dat is 10% meer dan in dezelfde periode vorig jaar (+ 49 transacties). Het 12-maands-totaal loopt daarmee op tot 2.010. Dit wijkt nauwelijks af van voorgaande jaren (figuur 4). Zetten we het

aantal gedwongen verkopen af tegen het totale aantal transacties op de koopwoningmarkt, dan neemt deze ratio toe tot 1,19%. Dat is weliswaar enigszins hoger dan de circa 1% van de afgelopen jaren, maar dat wordt hoofdzakelijk verklaard door de momenteel lagere transactie aantallen.

Het is goed om te realiseren dat gedwongen veilingen relatief weinig voorkomen. Het is een uiterste middel als er verder geen uitzicht is op verbetering van de financiële situatie van de woonconsument. Meestal ligt hieraan dan persoonlijk leed ten grondslag, zoals een verbroken relatie of werkloosheid. Aangezien we weten dat de werkloosheid dit en volgend jaar toe zal nemen verwacht de Rabobank dat ook het aantal gedwongen verkopen zal stijgen. De omvang van de toename moet echter niet worden overschat. Niet iedereen die ontslagen wordt woont in een koopwoning en vooral ouderen met een lang arbeidsverleden bij één werkgever en een relatief hoog inkomen lopen een beperkt risico. Zeker wanneer de hypotheeksom en daarmee de maandelijkse rentelasten relatief beperkt zijn. Voor deze groep geldt dat een teruggang in inkomen niet direct tot onverantwoorde hypotheeklasten leidt. Vaak is werkloosheid ook een tijdelijke situatie. Werkwillenden slagen er doorgaans in op redelijke termijn een andere functie te vinden. De eventuele betalingsproblemen zijn dan slechts van tijdelijke aard.

Desalniettemin verwacht de Rabobank een toename van het aantal gedwongen veilingen. Gebruikelijk is dat deze toename circa 1 jaar na het omslagpunt in de werkloosheid zichtbaar wordt. Mogelijk neemt het aantal onvrijwillige veilingen nu eerder toe omdat sommige banken door de kredietcrisis weinig ruimte hebben tijdelijk uitstel van betaling te verlenen. Hoewel de individuele gevolgen van een gedwongen verkoop aanzienlijk kunnen zijn verwacht de Rabobank dat de gevolgen van deze ontwikkeling voor de Nederlandse woning- en hypotheekmarkt beperkt blijven.

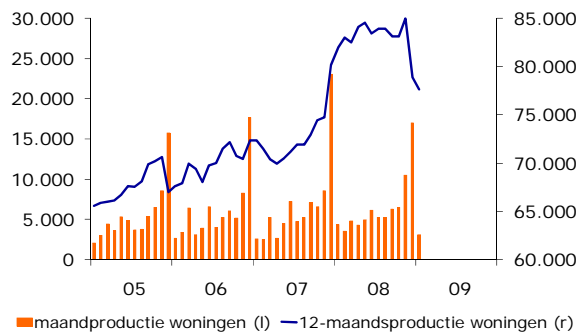
Kwartaalbericht Woningmarkt

Begin flinke daling nieuwbouw

Na vele aankondigingen is de daling van de productie van nieuwbouwwoningen nu ook daadwerkelijk ingezet. Werden in 2007 nog 80.193 nieuwbouwwoningen opgeleverd, in 2008 bleef de teller steken op 78.882. De afname is weliswaar beperkt tot 1,6%, maar de 12-maandsproductie heeft het hele jaar ruim boven de 80.000 nieuwbouwwoningen gestaan (figuur 5). De scherpe afname is vooral te danken aan de in december flink lagere nieuwbouwproductie vergeleken met december 2007. Op basis van het aantal verstrekte vergunningen en niet al te positieve berichten uit de markt over uitstel en afstel van nieuwbouwprojecten mag worden geconcludeerd dat deze afname nog maar het begin is van een verdere daling naar circa 72.000 in 2009 en circa 65.000 nieuwbouwwoningen in 2010. Er zijn geen verschillen tussen huur- en koopwoningen (figuur 6). Dat is ook niet vreemd, aangezien bij integrale gebiedsontwikkeling de aanbieders van huur- en koopwoningen elkaar nodig hebben.

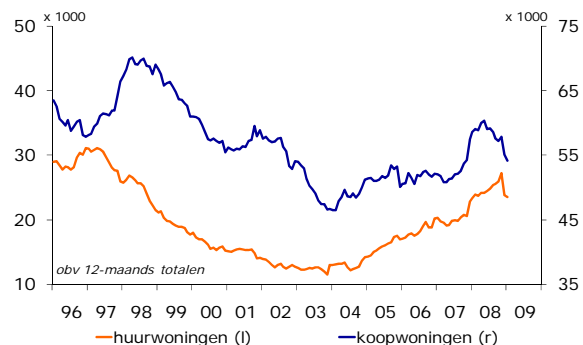
In de huidige marktomstandigheden heeft de centrale overheid eind maart een groen crisispakket gepresenteerd, dat de bouwsector en de energiebesparing van woningen stimuleert. De Rabobank is positief over deze investering in duurzaamheid, die vooral gezien kan worden als een aanzienlijke bijdrage aan de verbetering van de kwaliteit van de huidige woningvoorraad. Met deze impuls worden woningen aantrekkelijker gemaakt, waardoor mogelijk de kwalitatieve mismatch op de Nederlandse woningmarkt afneemt. Er kleeft echter ook een nadeel aan deze plannen. In de huidige marktsituatie staat het aantal transacties onder druk. Door juist nu extra te investeren in woningen zal de verhuisgeneigdheid van bewoners tijdelijk afnemen. Immers, men zal na de rompslomp rond de verbouwing tenminste enige tijd willen profiteren van de kwaliteitsverbetering van de woning. Daarmee blijft deze maatregel zeer gewenst en voor de bouwsector ook goed getimed. Voor de dynamiek op de woningmarkt is de timing minder optimaal, aangezien deze maatregel op korte termijn geen positieve bijdrage levert aan de verhoging van het aantal transacties.

Figuur 5: Bouwproductie flink gedaald



Bron: CBS, Rabobank

Figuur 6: Zowel huur- als koopproductie geraakt



Bron: CBS, Rabobank

Kwartaalbericht Woningmarkt

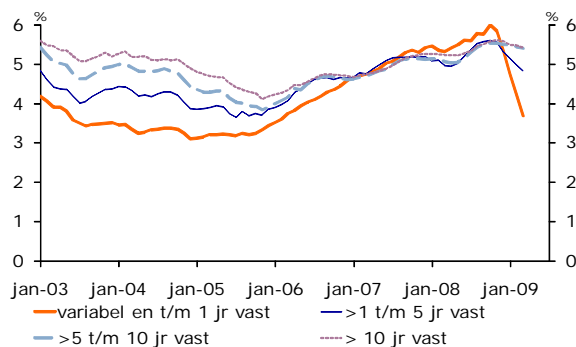
Beperkte daling hypotheekrente

Zowel de variabele hypotheekrente als de tarieven met een rentevaste periode zijn de afgelopen maanden gedaald. Hoe korter de rentevaste periode, des te groter de daling (figuur 7). De daling van de hypotheekrente blijft achter bij de daling van de beleidsrente van de Europese Centrale Bank en de risicovrije kapitaalmarktrentes. Dit is het gevolg van blijvende problemen op de financiële markten, die tot hogere financieringskosten voor banken leiden. Hoewel de variabele rente en rentes met een korte rentevaste periode nog iets verder kunnen dalen, zal de daling van de rente voor rentevaste perioden van langer dan 10 jaar zeer beperkt zijn.

Geldmarktrente bereikt zeer laag niveau

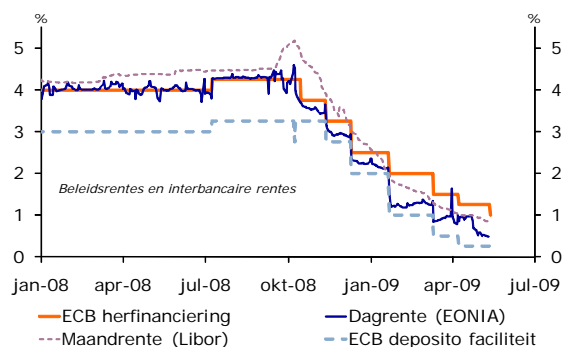
De Europese Centrale Bank heeft sinds oktober 2008 de herfinancieringsrente met 3,25%-punt verlaagd tot 1%. Tegelijk heeft ze haar liquiditeitsverschaffing aan het bankwezen aangepast. Banken met voldoende onderpand kunnen nu wekelijks een ongelimiteerd bedrag lenen tegen de herfinancieringsrente. In normale tijden zorgt de ECB er voor dat de interbancaire dagrente in de buurt van de herfinancieringsrente blijft. De ruime liquiditeitsverschaffing heeft er echter toe geleid dat de interbancaire dagrente lager is dan de herfinancieringsrente (figuur 8). De zeer lage korte interbancaire rente heeft echter slechts een beperkt effect op de variabele hypotheekrente. De belangrijkste oorzaak hiervan is dat de financiering van banken slechts voor een klein deel bestaat uit geleend geld van de ECB. De belangrijkste bron van financiering zijn spaargelden en op de financiële markten geleend geld. Doordat de crisis allerhande vormen van marktfinanciering minder toegankelijk en duurder heeft gemaakt, is de concurrentie om spaargeld toegenomen. De daling van de spaartarieven is daardoor achtergebleven bij de daling van de interbancaire rente. De relatief hoge inkoopkosten voor banken betekenen ook relatief hoge hypotheekrentes. Wij verwachten dat de variabele hypotheekrente de komende maanden een bodem bereikt rond de 3%, en daar geruime tijd zal blijven.

Figuur 7: Hypotheekrente omlaag



Bron: DNB

Figuur 8: Geldmarktrente zeer laag



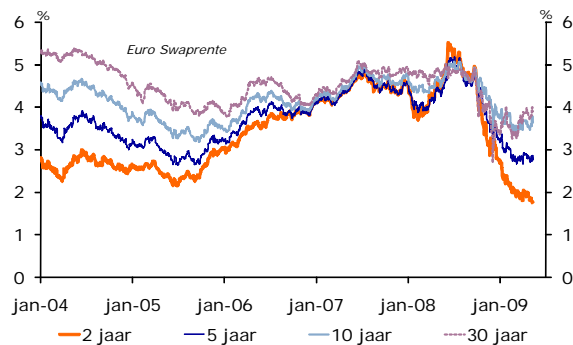
Bron: Reuters EcoWin

Kwartaalbericht Woningmarkt

Kapitaalmarktrente op bodem

Na een spectaculaire daling sinds september 2008, zijn kapitaalmarktrentes de afgelopen maanden stabiel gebleven of licht gestegen (figuur 9). Met name de

Figuur 9: Kapitaalmarktrentes op laag niveau



Bron: Reuters EcoWin

2-jaars en 5-jaars swaprentes daalden snel, en kwamen lager uit dan het vorige laagtepunt in de kapitaalmarktrentes, in 2005. Wij verwachten dat de komende maanden een bodem wordt bereikt. Hoewel de lage beleidsrente en slechte economische vooruitzichten de komende tijd neerwaartse druk uit blijven oefenen op de kapitaalmarktrentes, zullen de gevolgen van het grootse ingrijpen in de economie door centrale banken en overheden steeds meer de overhand krijgen. Door ruimhartige liquiditeitsverschaffing van centrale banken kunnen inflatieverwachtingen gaan stijgen, met een hogere rente tot gevolg. Samen met de grote hoeveelheid nieuw uit te geven schuldpapier

van overheden zal dit er voor zorgen dat kapitaalmarktrentes tegen het einde van dit jaar weer wat hoger zullen zijn dan op dit moment.

Net als bij de lage beleidsrente geldt ook hier dat de dalende marktrente slechts in beperkte mate terug te zien is in een lagere hypotheekrente. Als een bank voor een langere periode geld wil lenen op de kapitaalmarkt dan moet zij, afhankelijk van haar kredietwaardigheid, een risico-opslag betalen ten opzichte van de overheid. De overheid wordt als risico-vrij gezien en de in figuur 9 getoonde swaprentes zijn hier een afgeleide van. Door de onrust op de financiële markten zijn de risico-opslagen voor bedrijven en banken flink toegenomen. De gemiddelde risico-opslag bij een 10-jaars lening voor bedrijven met een A tot AAA beoordeling voor de kredietwaardigheid is opgelopen van nog geen 0,4%-punt in de periode januari 2004 – augustus 2007 tot gemiddeld ruim 1,85%-punt sinds 15 september 2008. Deze hoge risico-opslagen en de eerder besproken hoge spaarrentes hebben er voor gezorgd dat hypotheekrentes met een rentevaste periode veel minder hard gedaald zijn dan de risico-vrije kapitaalmarktrente. Vooruitkijkend verwachten wij dat de verdere daling van hypotheekrentes met een rentevaste periode zeer beperkt zal zijn, met name voor langere rentevaste perioden.

Hoewel wij verwachten dat de variabele hypotheekrente de komende tijd lager zal zijn dan de tarieven met een rentevaste periode is dit gegeven op zich niet voldoende reden om voor een variabel tarief te kiezen. In *Themabericht 2009/08 "Hypotheekrente: Variabel of vast?"* gaan wij verder in op de voor- en nadelen van een variabele rente in vergelijking met een rentevaste periode.

Kwartaalbericht Woningmarkt

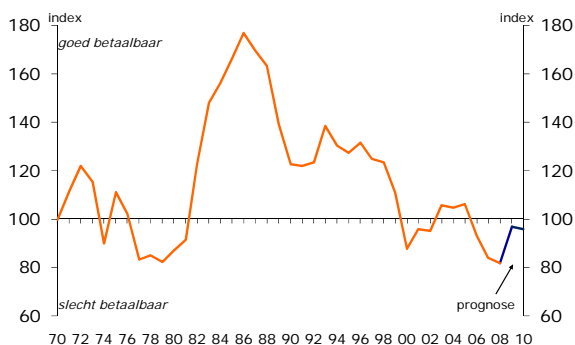
Betaalbaarheid verbetert tijdelijk

De Rabobank-betaalbaarheidindex meet de betaalbaarheid van een gemiddelde koopwoning voor een gezin met een gemiddeld huishoudinkomen in Nederland. Het is dus een statische index: Er wordt geen rekening gehouden met veranderingen in bijvoorbeeld inkomenssituatie als gevolg van werkloosheid. Deze index maakt onderscheid tussen de betaalbaarheid voor starters (110% financiering) en doorstromers (70% financiering) bij de aanschaf van een nieuwe woning. Heeft de index een waarde van 100, dan bedragen de bruto maandlasten 30% van het bruto inkomen, waarbij wordt uitgegaan van de aanschaf van een gemiddeld geprijsde woning en een huishouden met een gemiddeld gezinsinkomen. Is de indexwaarde hoger dan 100, dan bedragen de bruto maandlasten minder dan 30% van het bruto inkomen en vice versa.

De betaalbaarheid van Nederlandse koopwoningen neemt dit jaar flink toe (figuur 10). Deze verbetering is echter van tijdelijke aard. Vooral lagere financieringslasten liggen hieraan ten grondslag. De huizenprijzen zijn inmiddels met enkele procenten gedaald en ook de hypotheektarieven zijn lager dan enkele maanden geleden. Daarbij zijn de tarieven aan het korte eind van de rentecurve harder gedaald dan aan het lange eind (zie de vorige paragraaf). Ook de inkomensontwikkeling draagt dit jaar bij aan de verbeterde betaalbaarheid. Volgens het CBS zijn de CAO-lonen in het eerste kwartaal van 2009 gemiddeld met 3,7% gestegen ten opzichte van dezelfde periode in 2008. Dit komt doordat het merendeel van de CAO's dateert van voor de recessie.

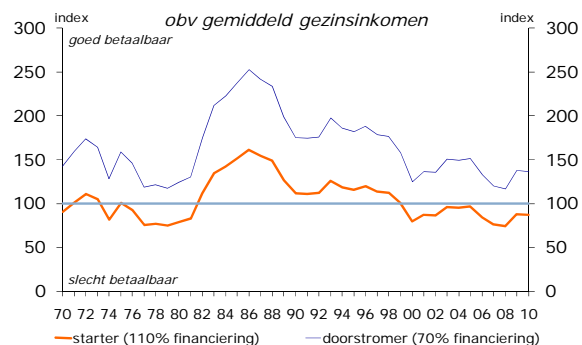
Deze ontwikkelingen zijn echter niet structureel van aard. De huizenprijzen zullen niet blijven dalen. Daarvoor is de structurele mismatch op de Nederlandse woningmarkt te groot. Ook zal de hypotheekrente op termijn weer gaan stijgen. Bovendien zijn de loonstijgingen in recentere CAO's al aanzienlijk lager, waardoor de toekomstige loonontwikkeling veel gematigder zal zijn. Met deze ontwikkelingen in het verschieft lijkt 2009 het jaar voor starters om een woning te kopen (figuur 11). Niet omdat woningen nu goed betaalbaar zijn, maar omdat de betaalbaarheid van koopwoningen naar verwachting volgend jaar al weer af zal nemen.

Figuur 10: Tijdelijk betere betaalbaarheid



Bron: CPB, Kadaster, Reuters EcoWin, Rabobank

Figuur 11: Startersprobleem niet voorbij



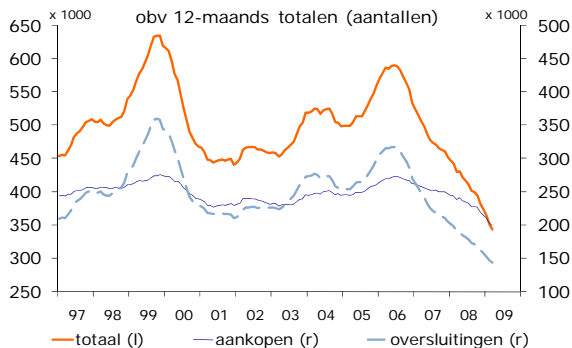
Bron: CPB, Kadaster, Reuters EcoWin, Rabobank

Kwartaalbericht Woningmarkt

Hypotheekverstrekking daalt verder

De trend van de voorgaande jaren voortzettend is het aantal verstrekte hypotheekleningen gedurende de afgelopen maanden wederom afgenomen (figuur 12). Het Kadaster registreerde in het eerste kwartaal van 2009 in totaal 55.841 hypotheekleningen.

Figuur 12: Weer minder hypotheekleningen verstrekt

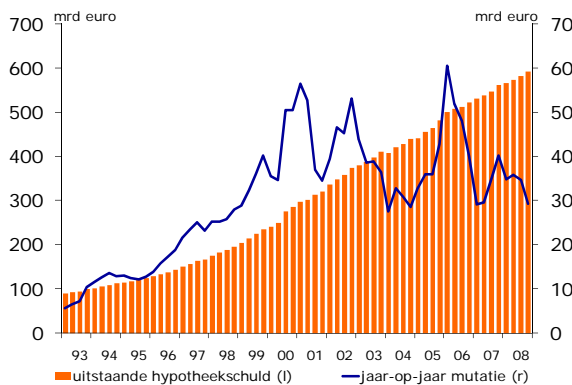


Bron: Kadaster, Rabobank

De trend van de voorgaande jaren voortzettend is het aantal verstrekte hypotheekleningen gedurende de afgelopen maanden wederom afgenomen (figuur 12). Het Kadaster registreerde in het eerste kwartaal van 2009 in totaal 55.841 hypotheekleningen. Dat is 35,2% minder dan in dezelfde periode vorig jaar. Bovendien is nu ook een duidelijke verandering waarneembaar opzichte van de voorgaande jaren. Werde sterke afname tot voor kort vooral verklaard door de lagere oversluitingsaantallen, inmiddels neemt ook het aantal nieuw verstrekte hypotheekleningen sneller af dan voorheen. Deze ontwikkeling loopt parallel aan de afgenomen transactieaantallen op de woningmarkt. Een andere belangrijke trendwijziging is dat het verstrekkingbedrag (-35,1%) momenteel even snel daalt als de aantallen. De belangrijkste verklaringen voor deze snellere afname zijn de momenteel lagere huizenprijzen en de

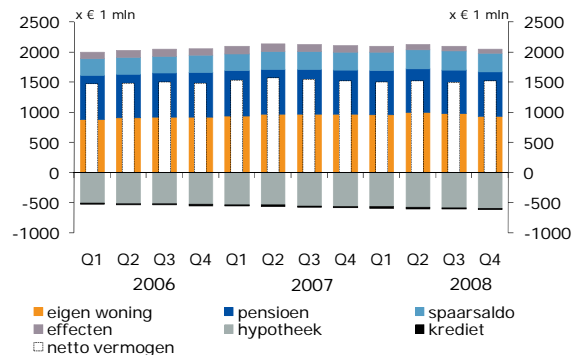
meer dan gemiddelde transactieafname in het duurdere woningmarktsegment. Desondanks neemt de netto hypotheekschuld verder toe tot € 592 miljard aan het eind van 2008 (figuur 13). Qua omvang is dat nagenoeg gelijk aan het Nederlandse BBP. Weliswaar beschikt Nederland, door de fiscaliteit gedreven, over hoge nationale bruto hypotheekschuld ratio's, maar die zijn niet zonder meer vergelijkbaar met buitenlandse ratio's. Nederlanders lossen bijvoorbeeld relatief weinig af en bouwen naast hun hypotheek vaak ook vermogen op. Bovendien lenen Nederlanders nauwelijks voor consumptief gebruik. Gemiddeld beschikken Nederlandse huishoudens per saldo over een zeer gezonde balans (figuur 14). Wel vormen starters met een tophypotheek (geen overwaarde) een risicogroep. Dit risico neemt toe bij een (grotendeels) aflossingsvrije hypotheek en beperkt vermogen.

Figuur 13: Netto hypotheekschuld blijft stijgen



Bron: DNB, Rabobank

Figuur 14: Goede gemiddelde vermogenspositie



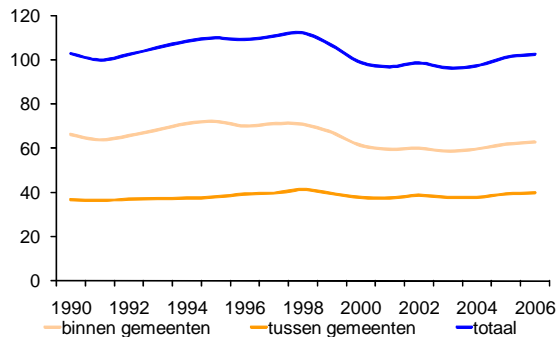
Bron: CBS, DNB, NVM, VROM, Rabobank

Regionale woningmarkten

Doorgaans wordt gesproken over dé Nederlandse woningmarkt. De regionale verschillen zijn echter groot, zowel qua vraag naar woningen en woningaanbod, als in het overheidsbeleid¹. Is er ook sprake van regionale verschillen in her-

komst en oriëntatie van degenen die een andere woning betrekken? Met andere woorden, kunnen er in Nederland verschillende, ruimtelijk afgebakende, regionale woningmarkten worden onderkend?

Figuur 15: Aantal binnenlandse verhuizingen per 1.000 inwoners in Nederland



Bron: ABF-Research

Regionale verschillen, regionale markten?

Ons land vertoont forse regionale verschillen in zowel de vraag naar woningen als het aanbod van woningen. Daarnaast maakt het beleid van de rijksoverheid op het gebied van woningbouwlocaties onderscheid tussen regio's. Deze regionale verschillen in vraag, aanbod en beleid houden echter niet automatisch in dat sprake is van regionale woningmarkten. De vraag naar woningen in een regio kan

immers afkomstig zijn uit het gehele land en omgekeerd kan het woningaanbod in een regio in het gehele land aantrekkingskracht uitoefenen. In dat geval zou Nederland één, niet in ruimtelijke zin te onderscheiden woningmarkt zijn. Er mag pas van een regionale woningmarkt worden gesproken als vraag en aanbod zich (vooral) afspelen binnen een duidelijk af te bakenen deel van het land. Of sprake is van zo'n ruimtelijke clustering van vraag en aanbod op de woningmarkt kan worden bepaald aan de hand van het ruimtelijk patroon van verhuizingen binnen ons land, oftewel de binnenlandse migratie. Verhuist de Nederlander kris-kras door het land of vinden verhuizingen vooral plaats binnen te onderscheiden delen van het land?

Verhuizen in de nabijheid...

Het ruimtelijk patroon van verhuizingen binnen Nederland duidt erop dat de afstand tussen de plaats van herkomst en de plaats van bestemming een grote rol speelt. Hoe verder twee gemeenten uit elkaar liggen, des te minder wordt er tussen deze gemeenten verhuisd. Bij de meeste verhuizingen wordt dan ook maar een geringe afstand overbrugd. In ruim 60% van de gevallen bevinden de woning die wordt betrokken en de woning die wordt verlaten zich zelfs in dezelfde gemeente (figuur 15). Deze oriëntatie op de nabije omgeving is bovendien duurzaam. Het aandeel van de binnengemeentelijke verhuizingen in het totaal aantal verhuizingen is in de loop der jaren nauwelijks veranderd.

¹ Zie respectievelijk Kwartaalbericht Woningmarkt, mei 2008, augustus 2008 en februari 2009

Kwartaalbericht Woningmarkt

... met steden als zwaartepunt

Daarnaast neemt het aantal verhuizingen van en naar een plaats toe, naarmate deze groter is. (Grote) steden zijn dan ook de polen waarop de binnenlandse migratie zich richt. Ze nemen een groot deel van de verhuizingen voor hun rekening, niet alleen in absolute zin, maar ook ten opzichte van hun inwonertal. Het aandeel van de stedelijke gemeenten in de Nederlandse bevolking belooft 46%, maar hun aandeel in de binnenlandse migratie is met 55% veel groter.

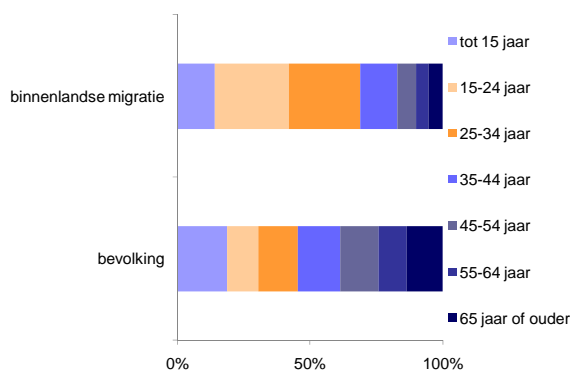
Dit grote stedelijke aandeel in de verhuizingen in ons land is het gevolg van de positie die steden innemen in het verhuispatroon van de meest 'beweeglijke' leeftijdscategorieën (15 tot 35 jaar). Terwijl jaarlijks gemiddeld 10% van de bevolking verhuist, is dat voor 20% van de jongvolwassenen het geval. Zij maken weliswaar maar 27% van de Nederlandse bevolking uit, maar zijn goed voor 55% van de binnenlandse migratie (figuur 16). Deze (door-)starters spelen daardoor een zeer belangrijke rol op de Nederlandse woningmarkt.

Regionale centra ...

De geringe gemiddelde verhuisafstand en de dominante positie van steden in het aantal verhuizingen hebben tot gevolg dat een aantal regionale, op stedelijke centra georiënteerde woningmarkten kan worden onderscheiden. De centra van deze regionale woningmarkten kunnen worden bepaald op grond van hun aandeel in het totaal aantal verhuizingen in ons land.

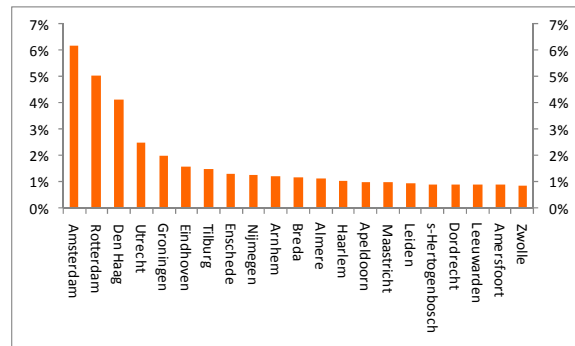
Amsterdam kent veruit het grootste aandeel (6,2%), gevolgd door Rotterdam en Den Haag. Utrecht (2,5%), Groningen, Eindhoven, Tilburg en Enschede voeren het peloton van de (middel)grote steden aan, die elkaar qua aandeel in de verhuizingen niet veel ontlopen (figuur 17). De andere gemeenten kunnen op basis van de oriëntatie van de inwoners die de gemeente verlaten aan een van deze centra worden toegedeeld.

Figuur 16: Leeftijdssamenstelling bevolking en binnenlandse migratie 2002-2006



Bron: ABF-Research

Figuur 17: Aandeel gemeenten in verhuizingen 1997-2006



Bron: ABF-Research

Kwartaalbericht Woningmarkt

... voor regionale woningmarkten

De omvang van de regionale woningmarkten is afhankelijk van het aantal centra waarvan wordt uitgegaan en dat geldt ook voor de interne samenhang van de regionale woningmarkt. Hoe hoger de eis is die aan een centrum wordt gesteld (aandeel in de verhuizingen in Nederland), des te minder centra worden onderscheiden en des te groter zijn de regionale woningmarkten. Deze grote regio's kennen bovendien een sterke interne samenhang: het aandeel van de verhuizingen binnen de regio in het totaal aantal verhuizingen van of naar deze regio is groot (tabel 1).

Als 5 regionale woningmarkten worden onderkend, voor Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht en Groningen, blijft gemiddeld 59% van de verhuizingen tussen gemeenten binnen de eigen regio. Bij 38 regio's blijft 39% van de verhuizingen tussen gemeenten binnen de eigen regio. Als ook de binnengemeentelijke verhuizingen in beschouwing worden genomen, zijn de woningmarktregio's, ook bij een groot aantal, aanzienlijk meer op zichzelf betrokken. Zelfs als alle 443 gemeenten als regionale kernen worden opgevat, bedraagt het aandeel binnenregionale (binnengemeentelijke) verhuizingen nog altijd 62%.

21 regionale woningmarkten

Als bij het onderscheiden van regionale woningmarkten de eis wordt gesteld dat minstens de helft van de verhuizingen tussen gemeenten binnen de eigen regio moet plaatsvinden, resulteren 21 regio's. De centra van deze regio's zijn, in afnemend aandeel in de Nederlandse verhuizingen: Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht, Groningen, Eindhoven, Tilburg, Enschede, Nijmegen, Arnhem, Breda, Almere, Haarlem, Apeldoorn, Maastricht, Leiden, 's-Hertogenbosch, Dordrecht, Leeuwarden, Amersfoort en Zwolle (kaart 1). Inclusief de binnengemeentelijke verhuizingen vindt in deze regionale woningmarkten gemiddeld 81% van alle verhuizingen binnen de regio plaats (tabel 1).

Tabel 1: Indeling in woningmarkten

aandeel kern in aantal verhuizingen	aantal regio's	gem. % verhuizingen binnen regio	
		alleen tussen gemeenten	ook binnen- gemeentelijk
2,00%	5	59%	84%
1,00%	14	52%	82%
0,85%	21	49%	81%
0,70%	26	45%	79%
0,50%	38	39%	77%
0,00%	443	0%	62%

Bron: ABF-Research

Tabel 2: Aandeel inkomende en uitgaande verhuizingen t.o.v. bevolkingsomvang (=1)

klein - inkomende migratie - groot	<i>bestemming</i>		<i>duiventil</i>	
	Amsterdam Rotterdam		Arnhem Den Haag Eindhoven Groningen Haarlem	Leiden Maastricht Nijmegen Utrecht Zwolle
klein - uitgaande migratie - groot	<i>reservaat</i>		<i>kraamkamer</i>	
	Apeldoorn Dordrecht	Enschede Tilburg	Almere Amersfoort Breda	Haarlemmermeer s-Hertogenbosch

Bron: ABF-Research

Kwartaalbericht Woningmarkt

Deze regionale woningmarkten verschillen zowel qua interne samenhang, als qua omvang. De op Maastricht georiënteerde regio kent de sterkste samenhang (87% van de verhuizingen blijft binnen de regio), de op Almere georiënteerde regio de zwakste (62%). De grootste regio's, zowel in opervlakte en inwonertal, als naar aantal verhuizingen, zijn die rond Amsterdam, met 205.000 verhuizingen per jaar, Rotterdam (183.000) en Groningen (101.000).

In de meeste gevallen is de kern min of meer centraal gelegen in een compacte en duidelijk afgebakende regio. Opmerkelijke uitzonderingen zijn echter Urk, Harderwijk, Venlo, Hulst en enkele gemeenten in het Groene Hart, die niet tot een nabijgelegen woningmarkt behoren, maar 'haasje over springen' naar Groningen, Utrecht, Maastricht, Breda of Den Haag. Verder liggen Amsterdam en Rotterdam zeer acentrisch in hun regio's doordat in de Randstad wel, maar in Noord-Holland en Zeeland geen zelfstandige woningmarkten worden onderkend. De Amsterdamse woningmarktregio beslaat dan ook praktisch geheel Noord-Holland, de Rotterdamse regio de Zuid-Hollandse en Zeeuwse eilanden. De middelgrote Randsteden, Leiden, Amersfoort, Almere, Haarlem en Dordrecht (19.000 verhuizingen per jaar) zijn de centra van de kleinste woningmarktregio's. Bij de gehanteerde criteria vallen in de Randstad Zaanstad, Delft, Zoetermeer, Haarlemmermeer en Alkmaar, en daarbuiten Heerlen, Ede, Emmen en Deventer, net af als zelfstandige woningmarkten.

Kernen van verschillende snit

Verder verschillen de steden die de centra vormen voor deze 21 woningmarkten in ons land qua positie in het binnenlands migratiepatroon (van jongvolwassenen). Dat vertaalt zich in een relatief groot of juist relatief klein aantal inkomende of uitgaande verhuizingen (tabel 2). De helft van deze centra, met een fors aanbod van hoger onderwijs binnen hun grenzen, zoals Eindhoven, Groningen, Leiden en Utrecht, kennen zowel een grote instroom als een grote uitstroom (van jongvolwassenen). Deze steden kunnen als 'duiventil' worden aangemerkt, waar jongvolwassenen weliswaar hun eerste schreden op de woning- en arbeidsmarkt zetten, maar waar zij zich niet duurzaam vestigen.

Amsterdam en Rotterdam vertonen eveneens een relatief forse instroom, maar anders dan de hiervoor genoemde steden een relatief kleine uitstroom. Het lijkt erop dat degenen die hierheen verhuizen wel hier hun 'bestemming' vinden. Steden met omvangrijke nieuwbouwwijken en relatief weinig hoger onderwijs, zoals Almere, Amersfoort en Breda, vertonen veelal een forse uitstroom (van jongvolwassenen). Zij tellen relatief veel gezinnen en vervullen een functie als 'kraamkamer'.

Tot slot zijn er steden, zoals Apeldoorn, Dordrecht en Zaanstad, waar zowel de instroom als de uitstroom relatief beperkt van omvang is. Ondanks de aanwezigheid van hoger onderwijs behoren ook Enschede en Tilburg tot deze categorie 'reservaat'. Door de beperkte economisch dynamiek of de beperkte

Kwartaalbericht Woningmarkt

mogelijkheden voor woningbouw oefenen deze steden relatief weinig aantrekkingskracht uit.

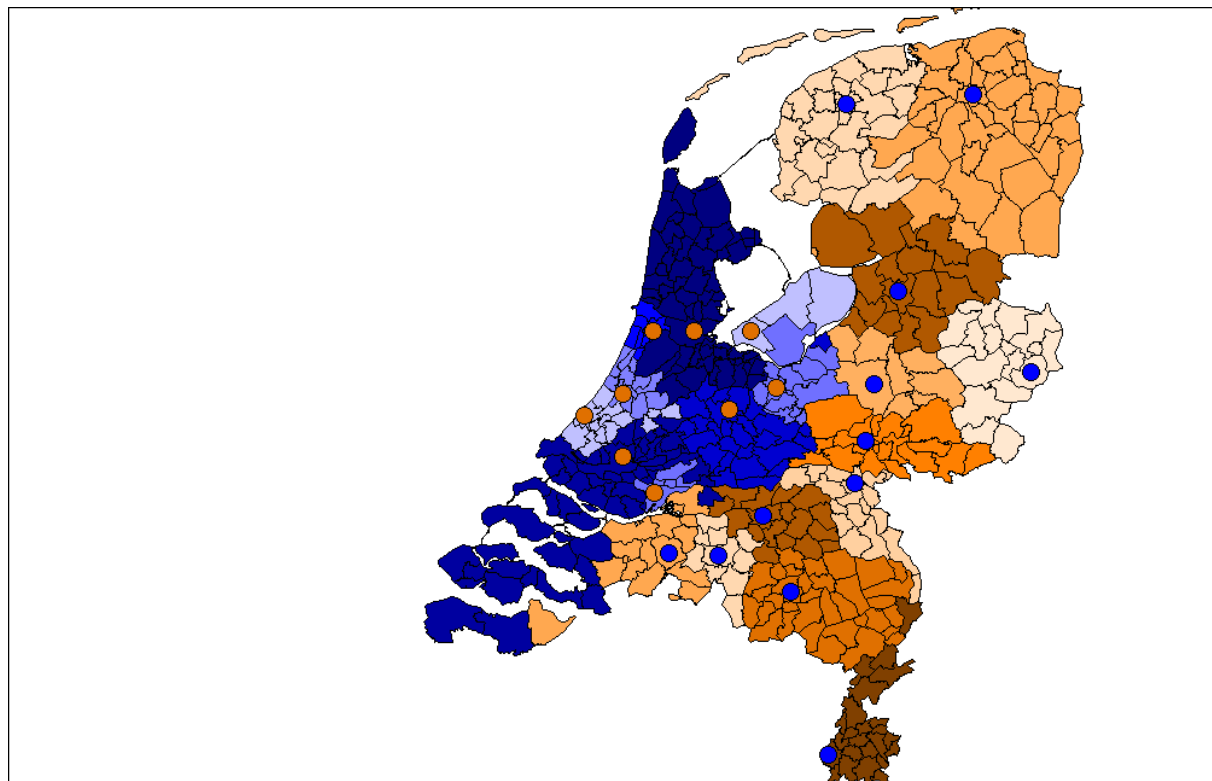
Conclusie

De Nederlandse woningmarkt kan niet alleen naar woningsegment, maar ook in ruimtelijk opzicht worden onderscheiden. Op basis van de 1,6 miljoen verhuizingen die in Nederland ieder jaar plaatsvinden, kunnen 21 regionale woningmarkten worden afgeleid waarvoor de interne samenhang sterker is dan de externe oriëntatie.

Deze regionale samenhang wordt overigens veel sterker als niet alleen wordt uitgegaan van de verhuizingen tussen gemeenten, maar ook van binnengemeentelijke verhuizingen, en wordt ook sterker naarmate het aantal regio's dat wordt onderscheiden, kleiner is.

Iedere regio wordt gevormd rond een van de (middel)grote steden. Naarmate de eis die aan de samenhang binnen een regio wordt gesteld zwakker is, treedt vooral in de Randstad verkrumming op van de woningmarkten.

Kaart 1: 21 woningmarktregio's



Bron: ABF-Research; bewerking Rabobank

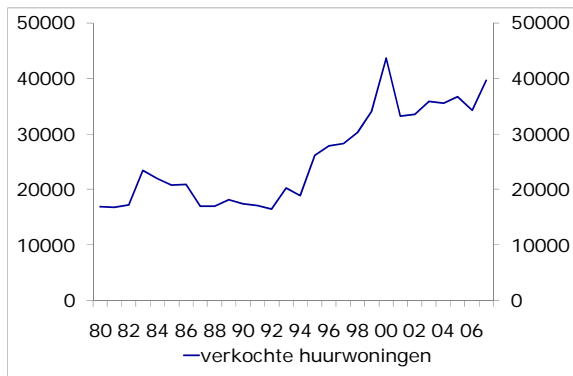
Kwartaalbericht Woningmarkt

Uitponden van woningen

Uitponden betreft het aankopen door vastgoedpartijen van portefeuilles verhuurd vastgoed, veelal woningen, met als doel deze voor verkoop aan particulieren aan te bieden. Daarmee is het de belangrijke schakel tussen de huur- en

koopmarkt. Verkoop kan plaatsvinden aan bestaande huurders, of aan kopers op het moment dat een woning door mutatie leeg komt. De uitponder heeft daarbij in principe twee inkomstenstromen. Directe inkomsten uit bestaande huurcontracten en indirecte inkomsten uit verkoopwinst.

Figuur 18: Verkochte huurwoningen 1980-2007



Bron: ABF-Research, bewerking Rabobank/FGH Bank

Er kan onderscheid worden gemaakt naar actief en passief uitponden. Bij *actief* uitponden heeft de eigenaar het doel het vastgoed zo snel mogelijk te verkopen, en zal daarbij actie ondernemen richting huurders. Bijvoorbeeld in de vorm van een verhuisvergoeding. Bij *passief* uitponden is het uiteindelijke doel ook het verkopen van het

vastgoed, maar verkoop vindt pas plaats nadat een woning door mutatie vrijkomt. Een reden kan zijn dat op termijn een forse waardeverhoging wordt verwacht. Wel dient bij passief uitponden meer rekening te worden gehouden met de kosten voor onderhoud en beheer die ten laste komen van eventuele verkoopwinsten.

Bij een uitponding worden dus individuele objecten uit een grotere verhuurportefeuille verkocht. Verkopende partijen zijn bijvoorbeeld institutionele beleggers of woningcorporaties. Aan de reden van verkoop ligt doorgaans een strategische portefeuillebeslissing ten grondslag. Uit de verkoopopbrengsten van een uitponding kunnen bijvoorbeeld nieuwe investeringen worden gedaan. Daarmee is het uitponden van woningen belangrijk om de dynamiek in de markt op gang te houden.

Marktomvang

Op basis van mutaties in de huurwoningenvoorraad kan een goede indicatie worden gegeven voor de omvang van de uitpondmarkt. Als de groei van de huurwoningenvoorraad per jaar wordt afgezet tegen de mutaties op basis van nieuwbouw, sloop en overige veranderingen dan blijkt dat over de periode 1980-2007 gemiddeld ruim 25.000 huurwoningen zijn verkocht. In de laatste vijftien jaar is sprake van een duidelijk stijgende trend. Dit houdt waarschijnlijk verband met de toegenomen voorkeur voor een eigen woning, die zich vooral na 1995 heeft gemanifesteerd. In de periode vanaf 1995 werden gemiddeld ongeveer 33.500 huurwoningen verkocht. Hoewel het aantal verkochte huurwoningen is gestegen, blijft sprake van een gespecialiseerde markt. In totaal heeft de uitpondmarkt betrekking op 1% van de totale huurwoningmarkt.

Kwartaalbericht Woningmarkt

Kansrijke markten

Uitponden is sterk gericht op het frequent verkopen van huurwoningen. Naarmate er meer dynamiek in een markt is, is de kans op succes groter. Daarbij is het aanbod van woningen veelal gericht op de sociale voorraad. Overwegend is sprake van woningen die tot het goedkope en middeldure segment in de (koop)markt behoren. Uitponden is daarom sterk gericht op starters en doorstarters in de woningmarkt.

Om het uitpondproces te kunnen begrijpen is het van belang om te kijken naar indicatoren die de woningmarkt beïnvloeden. Een succesvol uitpondproject is onder andere afhankelijk van demografische ontwikkelingen (groei van het aantal inwoners en huishoudens), de woningvoorraad (aantal beschikbare woningen versus de behoefte), de economische ontwikkeling (besteedbaar inkomen, betaalbaarheid, rente), de prijsontwikkeling (koop en huur) en het consumentenvertrouwen.

Tot de kansrijke gebieden behoren vooral steden met een relatief grote huurvoorraad en jonge bevolking. In deze markten is het aantal koopwoningen schaars, en de groep starters op de (koop)woningmarkt groot. Vooral de stedelijke gebieden zijn daarbij kansrijk. Dat geldt niet alleen voor de grote steden, maar ook voor middelgrote steden buiten de Randstad bieden zich in principe aantrekkelijke uitpondmogelijkheden aan.

In kleine en middelgrote gemeenten worden eveneens uitpondprojecten aangeboden. Ook hier zijn in principe mogelijkheden voor een succesvolle investering. Wel dient daarbij rekening te worden gehouden met een lagere verkoopsnelheid. De omvang van een uitpondportefeuille dient daarom in alle gevallen kritisch bekeken te worden in het licht van de totale vraag in de markt.

Waardebepalende parameters

Voor het uitponden is daarnaast een aantal waardebepalende parameters van belang.

Mutatiesnelheid

Een van de belangrijkste begrippen bij het uitponden is de mutatiesnelheid, oftewel het verloop waarbinnen woningen vrij komen voor verkoop. Het verloop daarbij is afhankelijk van drie factoren: de aanvangsleegstand, de verkoop aan de zittende huurders en het aantal huuropzeggingen.

Leegwaarde (verkoopwaarde vrij van huur en gebruik)

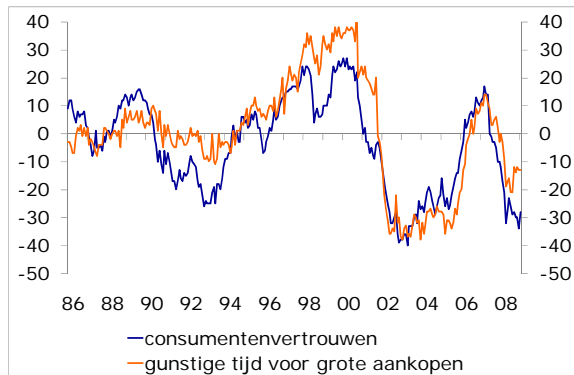
Voor de uitpondmarkt is de ontwikkeling van de leegwaarde van woningen een belangrijk begrip. De leegwaarde is in principe vergelijkbaar met de verkoopwaarde vrij van huur en gebruik. Doorgaans is de waarde van een woning vrij van huur en gebruik namelijk hoger dan de waarde in verhuurde staat. De leegwaarde wordt gehanteerd als basis voor het opbrengstpotentieel.

Kwartaalbericht Woningmarkt

Disconteringsvoet

De *disconteringsvoet* wordt gebruikt om een actuele waarde te berekenen van toekomstige kasstromen. De rentevoet is een essentiële variabele voor deze berekening. Tegen deze rentevoet worden de geprognosticeerde cashflows verdisconteerd.

Figuur 19: Laag vertrouwen, geen grote uitgaven



Bron: CBS, Rabobank

Exit yield

Vaak wordt voor de berekening van de restwaarde de exit yield-methode gebruikt. In feite is dit niets anders dan de aanvangsrendement-methode toegepast op het einde van de beschouwingsperiode. Om de restwaarde te berekenen, dient de resulterende investering gecorrigeerd te worden met de gebruikelijke factoren zoals kosten koper, achterstallig onderhoud, tijdelijke leegstand, verschil markthuur en contracthuur en dergelijke.

Huurontwikkeling

De huurontwikkeling is belangrijk bij uitponding. Of een huurder bereid is om te kopen hangt samen met de ontwikkeling van de huurprijs. Een potentiële koper van een uitpondwoning vergelijkt de maandlasten voor een huurwoning met die van een koopwoning. Belangrijk daarbij is dat de huurprijs voor woningen onder de liberalisatiegrens van € 631,73 per maand, maximaal gecorrigeerd mogen worden voor inflatie. Deze huurregulering geldt zowel voor sociaal als particulier en institutionele verhuurders.

Huidige marktontwikkelingen

Recessie versus vraag naar woningen

De woningmarkt is de afgelopen periode snel veranderd en de Nederlandse economie bevindt zich in een recessie. Landelijk wordt de woningmarkt hierdoor geconfronteerd met minder vraag naar koopwoningen, vooral sinds de tweede helft van 2008. Dit geeft een druk op de verkoopprijzen, die de laatste maanden met enkele procenten zijn gedaald. De daling komt vooral doordat consumenten veel minder risico willen nemen. Dat geldt in het bijzonder voor het risico op dubbele woonlasten. Vandaar dat de crisis vooral het segment 'doorstromers' raakt. Consumenten willen eerst een bestaande woning verkopen, alvorens zij een andere woning kopen. Voor starters biedt dit juist kansen. Zij zien de betaalbaarheid (licht) verbeteren, waardoor een woning beter bereikbaar wordt.

De economische crisis zet vooral de afzet van nieuwbouwwoningen fors onder druk. Dit is niet zozeer zichtbaar in het productiecijfer over 2008, dat met ongeveer 80.000 woningen vergelijkbaar is met het niveau in 2007. Het zijn vooral de verwachtingen voor de komende periode die zorgelijk zijn. Zo

Kwartaalbericht Woningmarkt

voorspelt het Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid (EIB) dat de bouw van nieuwbouwwoningen met 20% zal afnemen in 2009 en 2010. En dat terwijl een hoger bouwvolume hard nodig is om het tekort aan woningen van nog altijd 2% in te lopen.

Gevolgen voor de uitpondmarkt

Deze ontwikkelingen hebben ook gevolgen voor de uitpondmarkt. Vooral in de mutatiegraad. Die is de laatste tijd lager geweest dan gebruikelijk, wat wordt veroorzaakt door het zeer sterke negatieve vertrouwen in de markt. De laatste weken lijkt de situatie op de startersmarkt enigszins te stabiliseren. Er begint daardoor weer meer dynamiek te ontstaan, en dat is nodig om het proces van uitponden weer op gang te krijgen. Een bijkomend voordeel is dat de rente op een laag niveau ligt, en de betaalbaarheid voor een woning de laatste tijd licht is verbeterd. Anders dan in het segment voor duurdere woningen, lijkt de markt voor uitpondwoningen zich redelijk staande te kunnen houden.

Middellange termijn

Woningtekorten en regionale verschillen

Op de middellange termijn kunnen de ontwikkelingen die zich nu voordoen een grote impact krijgen op de woningmarkt. Landelijk gezien is er nu al sprake van een woningtekort, mede doordat in het laatste decennium veel te weinig woningen zijn gebouwd. Bovendien is een deel van de woningvoorraad dusdanig verouderd, dat deze dient te worden geherstructureerd. Daarbij komt dat het aantal inwoners de komende tien tot vijftien jaar zal blijven stijgen. Verder stijgt het aantal huishoudens nog eens extra hard, omdat er meer eenpersoonshuishoudens bij komen. Er is dus een blijvende behoefte aan woningen. In kwantitatieve zin is er jaarlijks een nieuwbouwbehoefte van circa 80.000 tot 83.000 nieuwbouwwoningen. Nu de bouwproductie tot ver onder dit niveau dreigt weg te zakken, zal het tekort in de komende jaren verder toenemen. De huidige neergang in de markt zal bij een zich herstellende economie om kunnen slaan in snel stijgende prijzen.

De verschillen tussen de regio's nemen toe, een ontwikkeling die overigens al voor de kredietcrisis in gang is gezet. Binnen Nederland lopen de perspectieven, vooral door demografische ontwikkelingen de komende tijd verder uiteen. Groei-regio's, waaronder de Noordvleugel van de Randstad met een uitloper in de zone Amersfoort/Zwolle (Noordwest-Veluwe) zullen voorlopig met een groeiende vraag te maken krijgen. In andere regio's zoals Zuid-Limburg, Noordoost-Groningen en Zeeuws-Vlaanderen is juist een verruiming van de markt te verwachten.

Gevolgen voor de uitpondmarkt

Voor de uitpondmarkt heeft dit op middellange termijn twee belangrijke gevolgen. De vraag naar woningen blijft aanwezig, waardoor zowel de

Kwartaalbericht Woningmarkt

mutatiegraad als de leegwaarde zich op termijn positief zullen ontwikkelen. Daarbij geldt wel dat de regio en locatie van zo'n project duidelijke groei en dynamiek zullen moeten vertonen. Die dynamiek is het sterkst aanwezig in de Randstad en diverse (grotere) steden buiten de Randstad.

Conclusie en verwachtingen

Als gevolg van de financiële en economische crisis is het vertrouwen in de kopersmarkt sinds de tweede helft van vorig jaar verdwenen. Het aantal verkochte woningen is fors gedaald, en dat zet ook de prijsontwikkeling onder druk. De woningmarkt is veranderd in een kopersmarkt. Hierin zal het onderscheid tussen de 'sterke' regio's en 'zwakkere' regio's de komende tijd verder uitvergroot worden. Vooral in de Randstad is nog steeds sprake van een woningtekort, en hoewel ook hier sprake is van prijscorrecties zijn die vooral van tijdelijke aard en het gevolg van een mismatch in de markt. In meer perifeer gelegen regio's zal de huidige omslag in de markt naar verwachting grotere gevolgen hebben. Deze regio's moeten rekening houden met een structureel overschot aan woningen. Grootschalige nieuwbouw is hier alleen mogelijk indien verouderde woningen worden gesloopt.

Voor de uitpondmarkt betekent de huidige recessie, het lage consumentenvertrouwen en de prijsdalingen van koopwoningen dat huurders minder snel geneigd zijn om een woning te kopen. Hierdoor zijn de mutatiegraden gedaald. De behoefte aan woningen, en de aanhoudende groei van het aantal huishoudens zal voor vraag naar woningen blijven zorgen. Met een daling van de nieuwbouw op korte termijn, is een toenemende druk op de bestaande woningvoorraad te verwachten. Dit biedt bij een aantrekkende markt goede kansen voor uitponden.

Kwartaalbericht Woningmarkt

Vooruitzichten

De Nederlandse woningmarkt maakt zware tijden door. Door de financiële crisis staat het vertrouwen van Nederlandse woonconsumenten onder druk. Er worden minder woningen verkocht, waarbij vooral het duurdere segment hard wordt geraakt. Tegelijkertijd neemt het aanbod van koopwoningen en de verkooptijd in dagen toe. Dit is niet gunstig voor de zo belangrijke doorstroming op de Nederlandse woningmarkt. Ook dalen de Nederlandse huizenprijzen nu volgens alle bekende indices. Wel zijn de onderlinge verschillen groot. Deze worden deels verklaard door samenstellingseffecten. Door tegenvallende verkopen in het duurdere segment, daalt niet alleen de gemiddelde maar ook de mediane verkoopprijs. Indices zoals de mediane prijsstijging van de NVM worden hier niet voor gecorrigeerd.

Niet alleen de woningmarkt verkeert in zwaar weer. De Nederlandse economie krimpt en is in een recessie beland, evenals de economieën van nagenoeg al onze handelspartners. Voor 2009 verwachten we een jaar-op-jaar negatieve volumemutatie van het BBP van 4% en ook voor 2010 wordt een negatieve groei verwacht (-1%). Tegelijkertijd loopt de werkloosheid sterk op. Voor 2010 verwachten we een verdubbeling ten opzichte van het aantal werklozen in 2008. Het spreekt voor zich dat de persoonlijke gevolgen van het verlies van betaalde arbeid aanzienlijk kunnen zijn. Desalniettemin heeft het vooruitzicht van een mogelijk verlies van (een deel van) het huishoudinkomen een verlamdende werking op bijvoorbeeld het doen van grote uitgaven, waaronder de aanschaf van een nieuwe woning.

Nu het vertrouwen laag is en kopers een afwachtende houding aannemen is het voorspellen van de ontwikkeling van huizenprijzen niet eenvoudig. Als we niet corrigeren voor de genoemde samenstellingseffecten dan kan de mediane huizenprijs dit jaar met circa 10% afnemen en mogelijk zelfs meer. De Rabobank is echter van mening dat daarmee geen recht wordt gedaan aan de huidige marktontwikkelingen. Immers, de woning van de actuele mediane huizenprijs is niet vergelijkbaar met de mediane woning van een half jaar geleden, want Thans kleiner en van mindere kwaliteit. Ook als we wel een eerlijke vergelijking tussen woningen van dezelfde kwaliteit en omvang maken, verwacht de Rabobank voor 2009 nog steeds een negatieve prijsontwikkeling. Bovendien is de afname groter dan voorzien ten tijde van het vorige Kwartaalbericht Woningmarkt.

De huidige verslechterde marktontwikkelingen overziend voorziet de Rabobank **voor 2009 een nominale huizenprijzdaling met 5% en voor 2010 wordt een nominale prijzdaling van 1% verwacht**. De neerwaartse risico's voor het sentiment van huizenkopers en de marktdynamiek uit het vorige Kwartaalbericht Woningmarkt blijven bestaan. Bovendien nemen de regionale verschillen toe. Vooral in krimpregio's met een overschot aan woningen kunnen de verkooptijden oplopen en daardoor de prijzen verder onder druk komen te staan. Kijken we naar de verschillende prijssegmenten, dan wordt het duurdere segment harder getroffen dan het lagere en middensegment. Deze afwijking wordt echter niet veroorzaakt door de huidige marktomstandigheden. De prijsontwikkeling in het duurdere segment is altijd volatieler.

Kwartaalbericht Woningmarkt

Kerngegevens

Huizenprijzen

Jaar-op-jaar mutatie (%)	2007	2008	2009 ^a	2010 ^a
NVM (mediane huizenprijs)	3,6	0,0	-5	-1
Kadaster (gemiddelde huizenprijs)	5,3	2,7	-	-

Aantallen

x duizend	2007	2008	2009 ^a	2010 ^a
Verkooptransacties	202	182	155	165
Nieuwbouw	80	79	72	65

Aantallen

	2007	2008	2009	2010
Onvrijwillige verkopen	1.811	1.961	-	-

Economische kerngegevens

	2007	2008	2009 ^a	2010 ^a
BBP (volumegroei, %)	3,5	2	-4	-1
Inflatie (%)	1,6	2,5	1	½
Werkloosheid (x duizend)	344	305	440	640

Rabobank betaalbaarheidindex

x duizend	2007	2008	2009 ^a	2010 ^a
Betaalbaarheidindex ^b	84	82	97	96

Rente^c

Niveau (%)	12 mei 2008	+3m ^d	+12m ^d
3-maands Eurozone	1,30	0,97	1,17
10-jaars Euroswap	3,53	3,43	3,70
Hypotheekrente, 5-10 jaar vast	5,40 ^e		

^a Prognoses Rabobank

^b De Rabobank betaalbaarheidindex wordt berekend op basis van de gemiddelde huizenprijs (Kadaster) en het gemiddelde huishoudinkomen (CBS). Hierbij wordt uitgegaan van een annuïteitenhypotheek met een looptijd van dertig jaar voor een executiewaarde van tachtig procent van de marktwaarde en een maandlastenquote van dertig procent. Bij een waarde groter dan 100 is een gemiddelde woning goed betaalbaar. Bij een waarde minder dan 100 is deze, zonder inzet van eigen vermogen, slecht betaalbaar.

^c Voorspellingen afkomstig van Financial Markets Research, Rabobank International

^d Prognoses over respectievelijk 3 en 12 maanden

^e Maandgemiddelde maart 2009, DNB

Kwartaalbericht Woningmarkt

Colofon

Het Kwartaalbericht Woningmarkt is een uitgave van het Directoraat Kennis en Economisch Onderzoek (KEO) van Rabobank Nederland. De in deze publicatie gepresenteerde visie is gebaseerd op gegevens uit door ons betrouwbaar geachte bronnen. Deze omvatten onder andere Reuters Ecowin, Kadaster, NVM, DNB, CPB en CBS.

Deze gegevens zijn op zorgvuldige wijze in onze analyses verwerkt. Rabobank Nederland aanvaardt echter geen enkele aansprakelijkheid voor het geval dat de in deze publicatie neergelegde gegevens of prognoses onjuistheden bevatten. Het betreft algemene informatie die aan veranderingen onderhevig is.

Aan de verstrekte informatie kunnen geen rechten worden ontleend. Resultaten uit het verleden bieden geen garantie voor de toekomst. Rabobank en alle andere aanbieders van informatie uit deze brochure en op de websites waarnaar deze verwijst, aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor de inhoud hiervan of voor informatie die op of via de sites wordt verstrekt.

Gehele of gedeeltelijke overname is uitsluitend toegestaan met bronvermelding. De afnemer van de informatie is verantwoordelijk voor de keuze en elk gebruik van de informatie. De afnemer is verplicht aanwijzingen van de Rabobank omtrent het gebruik van de informatie op te volgen. Nederlands recht is van toepassing.

Kennis en Economisch Onderzoek staat ook op internet: www.rabobank.com/kennisbank

Voor overige informatie kunt u bellen met het secretariaat van KEO op tel. 030 – 2162666, of mailen naar 'I.F.A.M.Rommens@rn.rabobank.nl'.

Tekstbijdragen:

Martijn de Jong-Tennekes, Tim Legierse, Frits Oevering en Maarten Donkers (FGH Bank)

Eindredactie:

Wim Boonstra, hoofd Directoraat Kennis en Economisch Onderzoek

Productiecoördinatie:

Christel Frentz

© 2009 - Coöperatieve Centrale Raiffeisen-Boerenleenbank B.A., Nederland

KEO op internet

www.rabobank.com/kennisbank

Postadres

Rabobank Nederland,
KEO (UEL A.00.02)
Postbus 17100
3500 HG Utrecht

Bezoekadres

Rabobank Nederland
Eendrachtlaan 10
3526 LB Utrecht



Rabobank