



Rabobank

Startersdilemma op de woningmarkt

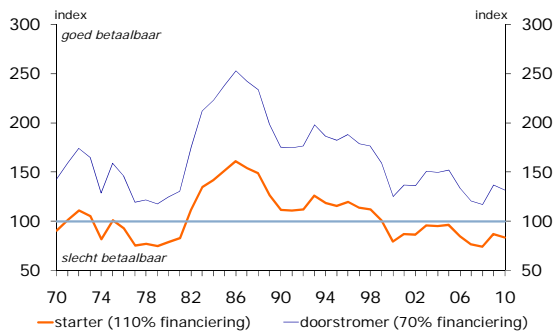
De Nederlandse koopwoningmarkt staat momenteel onder druk. Er vinden minder transacties plaats en de huizenprijzen zijn inmiddels met enkele procenten gedaald. Tegelijkertijd neemt de betaalbaarheid van woningen toe. In dit Themabericht speciale aandacht voor de invloed van deze ontwikkelingen op de positie van starters op de koopwoningmarkt.

Starters en financiering

Betaalbaarheid

Nieuwkomers op de woningmarkt zijn niet te benijden. Al tien jaar kunnen starters met een modaal inkomen een gemiddelde geprijsde koopwoning niet volledig financieren met een hypotheek (figuur 1). In deze situatie zal de komende jaren weinig verandering komen. Omdat de meeste starters ook niet over een groot vermogen beschikken is een koopwoning doorgaans moeilijk of zelfs onbereikbaar.

Figuur 1: Rabobank betaalbaarheidsindex

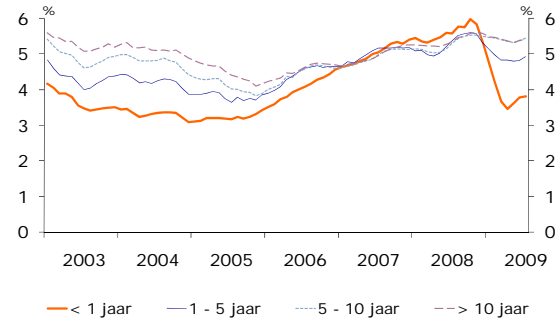


Bron: CPB, Reuters Ecwin, Kadaster, Rabobank

De betaalbaarheid van koopwoningen is in 2009 wat verbeterd, door de beperkte daling van de huizenprijzen en de (flink) lagere korte rentetarieven (figuur 2). Tegelijkertijd zijn de contractlonen in de afgelopen 12 maanden gestegen met 2,4%. Zowel de lagere financieringskosten (huizenprijzen en hypotheekrente) als het hogere nominale inkomen beïnvloeden de betaalbaarheid van koopwoningen positief. Tegelijkertijd is er als gevolg van de lagere

huizenprijzen een grotere onzekerheid bij starters. Als de woning in waarde daalt, wordt de koper in plaats van met de gebruikelijke afname nu geconfronteerd met een oplopende *loan-to-value*. Ook de recente instelling van een werkgroep die bezuinigen op de woningmarkt moet onderzoeken, draagt niet bij aan het gewenste vertrouwen. De verbeterde betaalbaarheid en het lagere vertrouwen vormen een waar dilemma voor starters.

Figuur 2: Daling korte hypotheekrentetarieven



Bron: DNB, Rabobank

NHG-verhoging

Eén van de crisismaatregelen van het kabinet is de tijdelijke verhoging van de NHG-grens van € 265.000 naar € 350.000. Dit zal weinig starters helpen. Uit VROM-onderzoek blijkt namelijk dat het inkomen van 86% van de 600.000 Nederlandse (semi) starters kleiner of gelijk is aan het modaal inkomen (2009: € 32.500). 13% verdient modaal tot twee keer modaal en 2% ontvangt meer dan twee keer modaal (*WoON 2006*). Het overgrote deel van de starters kan op basis van hun inkomen dus geen hypotheek afsluiten die boven de oude limiet van € 265.000 valt. Slechts voor een hele kleine groep vormde de oude grens een echte beperking. Met de recente aanpassingen komen nagenoeg alle woningmarktstarters in aanmerking voor NHG.

Hoge schuldratio's

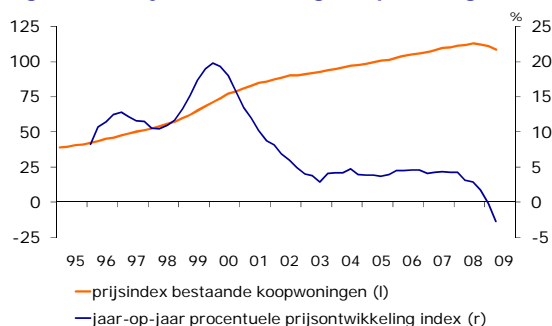
Nederlandse starters financieren hun koopwo-

ning over het algemeen met vreemd vermogen. Schuldratio's boven 100% zijn zeker voor starters eerder regel dan uitzondering. Belangrijke reden daarvoor is de fiscale behandeling van het eigen woningbezit.

Bovendien is er in de afgelopen decennia in de hypotheekverstrekking meer ruimte ontstaan om hogere schulden aan te gaan. Zo is de populariteit van de (gedeeltelijk) aflossingsvrije hypotheek flink toegenomen en worden sinds medio jaren '90 ook hypotheekverstrekking op basis van het totale gezinsinkomen. Het toegenomen aantal tweeverdieners en de Wet gelijke behandeling speelden een rol in deze aanpassing. Voor huishoudens met tweeverdieners kwamen hierdoor ook duurdere woningen binnen bereik. Voor alleenstaande starters ontstond juist een extra drempel.

In de tweede helft van de jaren '90 kreeg de woningmarkt ook een positieve impuls door het destijds gunstige economisch tij en de toenmalig dalende kapitaalmarktrente. Het is dan ook niet verbazingwekkend dat de nominale huizenprijzen in deze periode flink zijn toegenomen (figuur 3). Voor de huidige starters werkt dit nadelig uit. Zij worden wel geconfronteerd met hoge huizenprijzen maar hebben niet kunnen profiteren van de gerealiseerde vermogenswinsten. Naast de dure woning wordt de koper ook geconfronteerd met hoge, grotendeels aan de uiteindelijke koopsom gerelateerde, transactiekosten. Dit geldt zonder meer voor de overdrachtsbelasting en vaak ook voor de notaris- en makelaarskosten en de (in)directe lasten voor financieel advies.

Figuur 3: Prijsontwikkeling koopwoningen



Bron: CBS, Kadaster, Rabobank

Over het algemeen beschikken starters slechts over een beperkt eigen vermogen. Zeker in vergelijking met doorstromers die vaak overwaarde op hun eerdere woning hebben gerealiseerd. Veel huidige woningeigenaren hebben in 2005 en 2006 ook gebruik gemaakt van de mogelijkheid om hun hypotheekrente voor langere tijd vast te zetten tegen historisch lage tarieven. Zij blijven dus nog jarenlang profiteren van deze gunstige rentelasten. Vaak kunnen zij dit gunstige tarief ook meenemen naar een eventuele nieuwe woning. Huidige starters op de woningmarkt hebben dit voordeel niet. Willen zij in de huidige marktomstandigheden een lage rente, dan geldt die slechts voor een korte periode. Na afloop van deze korte rentetermijn worden zij waarschijnlijk met hogere rentelasten geconfronteerd. Wij verwachten een hoger renteniveau na afloop van de kredietcrisis dan ervoor. Over deze ontwikkelingen leest u meer in Themabericht 2009/08 Hypotheekrente: variabel of vast?

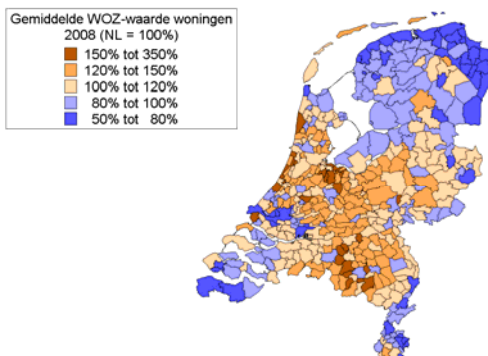
De problemen van koopstarters worden ook door de overheid onderkend. De afgelopen jaren zijn vele startersproducten gecreëerd, die er vaak op gericht zijn om de financiële armslag van starters op de koopwoningmarkt te vergroten. Hoewel deze werkwijze zeker voor individuele starters gunstig uit kan werken, is het geen structurele oplossing. Dergelijke ingrepen ondersteunen en stimuleren het huidige prijsniveau en leiden ertoe dat starters huizen kopen die eigenlijk buiten hun budget vallen. De prijs van de koopwoning is immers hoger dan de starter zich zelfstandig kan veroorloven. Zij gaan daarmee hoge schulden aan, die in de toekomst terugbetaald moeten worden.

Om de risico's van de olopemde hypotheekschulden te beperken is de gedragscode hypothecaire financieringen ingevoerd. Deze code relateert het maximale leenbedrag aan het inkomen van de hypotheeknemer(s) en de rente, waarbij gedragsregels worden gegeven voor de hoogte van een acceptabele hypotheek. In bijzondere gevallen kunnen hypotheekverstrek-

kers afwijken van de code. Uit onderzoek van de AFM is gebleken dat 20 tot 30% van de verstrekte hypotheek afwijkt van de code zonder voldoende onderbouwde reden. In het voorjaar van 2009 heeft de AFM de sector opgeroepen minder vaak af te wijken van de gedragscode. Daarnaast is de AFM bezorgd over de verstrekking van tophypotheek. Dit zijn hypotheek waarvoor de hoofdsom van de hypotheek de koopsom van de woning overtreft. Om consumenten te beschermen tegen te grote betalingsrisico's bij de financiering van hun woning, stelt de AFM een nieuwe schuldrichtlijn voor. Deze houdt in dat een hypotheek maximaal 100% van de aankoopwaarde van een woning bedraagt. Afwijken van de norm is mogelijk, bijvoorbeeld bij de inbreng van eigen vermogen en een NHG-financiering. De interventies van de AFM zijn in het nadeel van de starter.

Opvallend is dat de Nederlandse overheid voor een partiële benadering van de woningmarkt kiest. Het is op zijn minst vreemd dat de overheid enerzijds startersleningen promoot en daarmee de aanschaf van tophypotheek door starters faciliteert en anderzijds een gedragscode in het leven roept om de aanwas van tophypotheek tegen te gaan. Met een meer integrale benadering zou dergelijke regelgeving niet naast elkaar bestaan.

Figuur 4: Regionale prijsverschillen woningen



Bron: Rabobank

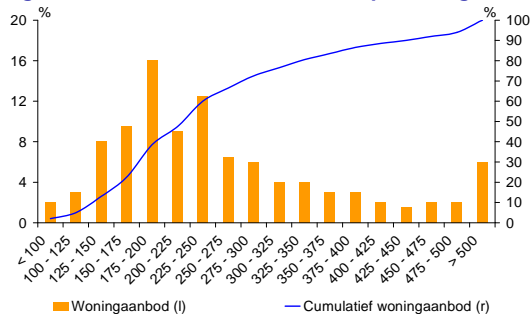
Vraag en aanbod van starterswoningen

Zoals we reeds zagen is de financiële armslag van (semi)starters op de woningmarkt hetero-

geen van karakter, hoewel het grootste deel van de starters (minder dan) het modaal inkomen ontvangt. Aangezien de gemiddeld geprijsde koopwoning momenteel ruim meer dan € 200.000 bedraagt, moeten starters uitwijken naar het goedkopere segment. Deze woningen zijn van mindere kwaliteit, kleiner van omvang en/of staan op minder gewilde locaties in dito regio's (figuur 4).

Dit goedkopere segment is relatief omvangrijk. Delen we het Nederlandse koopwoningenbestand in naar prijsklasse (figuur 5), dan valt op dat 10% goedkoper is dan € 150.000 en dat bijna 40% minder waard is dan € 200.000. Het probleem is echter dat veel van deze woningen niet beschikbaar zijn omdat de huidige bewoners (nog) niet van plan zijn te verhuizen. Rabobank onderzoek toont zelfs aan dat het aantal verhuisgeneigden sinds de kredietcrisis met maar liefst 19,4% is afgenomen.

Figuur 5: Marktw waarde van koopwoningen



Bron: WoON 2006, Rabobank

Huren of kopen?

Lang niet elke starter op de woningmarkt wil kopen. Uit WoON 2006 blijkt dat 64,3% van de (semi) starters juist wil verhuizen naar een huurwoning en maar 35,7% naar een koopwoning. De keuze tussen het kopen of huren van een woning wordt genomen op grond van individuele voorkeuren, die niet altijd puur financieel van aard zijn. Huren (of kopen) kan ook een gebruikelijke keuze in de sociale leefomgeving zijn. En soms heeft men voorkeur voor een specifieke buurt.

Bij de financiële afwegingen vormen de huur- en koopquote de basis voor de beslissing. Maar ook de mogelijkheid van het opbouwen van

vermogen in een koopwoning speelt mee. Tegelijkertijd zijn aan de koopwoning diverse andere kosten verbonden, bijvoorbeeld de transactiekosten bij de aanschaf en de onderhoudskosten die bij een huurwoning verrekend zijn in de maandelijkse huur. Het risico is aanwezig dat een huiseigenaar na afloop van de rentevaste periode wordt geconfronteerd met hogere lasten, terwijl de huren jaarlijks beperkt stijgen. Wie de woning naar eigen inzicht wil vormgeven is meestal beter af met een koophuis.

Samenvattend lijken twee conclusies gerechtvaardigd: (i) kiest men voor flexibiliteit of een woning voor korte tijd, dan is huren over het algemeen financieel aantrekkelijker en (ii) wil men de woning aanpassen naar eigen inzicht en voor langere tijd een commitment aangaan, dan ligt kopen meer voor de hand.

Gunstig moment om te kopen?

De individuele wensen van woningzoekenden bepalen uiteindelijk welke woning het best past bij een huishouden. Gaat de voorkeur daarbij uit naar een koopwoning, dan is de vraag al snel of dit een gunstig koopmoment is. Het betaalbaarheids-vertrouwens-dilemma hebben we reeds geschetst. De verbetering van de betaalbaarheid is echter slechts van tijdelijke aard. De (korte) rente en de huizenprijzen zullen stijgen wanneer de kredietcrisis voorbij is. Dat geldt zeker voor de prijzen in economisch sterke regio's en aanpalende gebieden met een aantrekkelijk woonklimaat. Nationaal bedraagt het woningtekort immers nog steeds meer dan 100.000 woningen en door de stagnatie van de bouwproductie wordt dat probleem op de korte termijn niet opgelost. Bovendien zal ook de inkomensontwikkeling de komende tijd beperkt zijn. Het economisch tij laat een sterke loonontwikkeling niet toe en daar komt bij dat de CAO-lonen over het algemeen achterlopen bij de cyclus van de conjunctuur. Vertaald naar de actualiteit betekent dat, dat de economie eerst aan zal moeten trekken voordat er weer ruimte is voor een bovengemiddelde loonstijging. Daarmee zijn de vooruitzichten voor starters

die een woning willen kopen niet gunstig. De betaalbaarheid laat nog steeds te wensen over, maar is wel beter dan hij was in 2008 en zal zijn na de kredietcrisis. Daarmee lijkt 2009 vooral in relatief opzicht een gunstig moment om een huis te kopen. Mogelijk kijken starters de huidige marktontwikkelingen nog even aan, in de hoop op verdere prijsdalingen van woningen. Dit is echter een gevaarlijke strategie. De uiteindelijke koopsom van de woning bepaalt immers maar voor een deel de te betalen maandlasten. Het is dan op z'n minst raadzaam om ook de ontwikkelingen op de hypotheekmarkt goed te monitoren. Anders zou goedkoop wel eens duurkoop kunnen zijn.

Bovendien leren ervaringen uit bijvoorbeeld de aandelenmarkt dat het pikken van het optimale koopmoment slechts weinigen gegeven is. Wie te lang wacht, betreedt de markt juist op het moment dat veel mensen het weer aandurven om te verhuizen. Velen wachten de huidige marktontwikkelingen af, waardoor de keuze nu nog groot is. Het laat zich raden welke gevolgen dat zal hebben voor de huizenprijzen en de betaalbaarheid van woningen wanneer de markt weer aantrekt.

Conclusie

Starters op de Nederlandse woningmarkt zijn niet te benijden. Ondanks de dit jaar verbeterde betaalbaarheid van koopwoningen, moeten zij nog steeds diep in de buidel tasten voor de aanschaf van hun eerste woning. Bovendien is er weinig uitzicht op verbetering, lopen de loan-to-value ratio's op en laat het vertrouwen te wensen over. De huidige marktontwikkelingen afwachten biedt echter nauwelijks een goed alternatief. Kortom, wil je als starter een woning kopen, dan heeft het weinig zin de koopwens uit te stellen tot beter tijden.

oktober 2009

Martijn de Jong-Tennekes (030 – 2164490)

D.M.Jong@rn.rabobank.nl

www.rabobank.com/kennisbank