



Kort verslag elfde colloquium van het Expertisecentrum Woningwaarde 13 november 2018

De conjunctuur op de woningmarkt op basis van de laatste Monitor Koopwoningen (Q3, 2018)

Peter Boelhouwer: hoogleraar Housing Systems, OTB, TU Delft

De gevolgen van de crisis lijken in de woningsector inmiddels weggewerkt. Het aantal verliesdeclaraties op de NHG is gedaald tot het niveau van eind 2008 (ca. 175) en het aantal executieverkopen ligt al ver onder het niveau van eind 2008. Het aantal betalingsproblemen daalt eveneens, maar ligt nog wel boven het niveau van eind 2008. Het consumentenvertrouwen is hoog, maar laat inmiddels al wel een stagnerende tendens zien.

Het aantal via NVM-makelaars verkochte bestaande woningen daalt volgens NVM tot ca. 36.000; ook het Kadaster noteert minder transacties dan in het vorige kwartaal (circa 57.000). Minder transacties leidt ook tot een daling van het aantal nieuwe hypotheeklen, inclusief oversluitingen.

De Krapte-indicator daalde sinds 2013 scherp en lijkt niet veel verder te dalen (nu landelijk 3,8 en 2,5 in de Randstad; een keuze uit 7 woningen duidt op een gezonde situatie). De prijzen blijven stijgen, ook in de provincies buiten de Randstad, wat daar mede het gevolg is van een uitstroomeffect uit de Randstad. De prijzen liggen ook in de perifere regio's bijna weer op het niveau van eind 2008. Voor heel Nederland ligt het prijsniveau al ruim boven dat uit 2008. In de vier grote steden hebben de prijzen het niveau van 2008 al in 2016 geëvenaard en stijgen nog steeds.

Het aantal verkochte nieuwbouwwoningen daalde in het tweede kwartaal flink naar ruim 7500 (meest recente cijfer) waarmee het niveau van eind 2015 weer wordt gerealiseerd. Bestaande woningen worden soms zelfs via internet per opbod verkocht vanwege het dalend aanbod en de enorme belangstelling. Ook kleine locaties raken nu opgevuld met woningen die tegen hoge prijzen worden verkocht.

Corporaties zouden hun productie opvoeren van 15.000 naar 34.000 woningen per jaar, maar dat blijkt nog niet uit de verleende bouwvergunningen. Die dalen al drie kwartalen – na een toename gedurende drie jaar) en staan nu op een uitgifte van 15.000, waarvan ruim 4000 voor huurwoningen. In 2018 worden naar schatting 67.000 woningen gebouwd. De beoogde groei naar 75.000 zal in 2018 inclusief de transformaties misschien net worden gehaald. Voor 2019 lijkt dat vanwege de dalende trend in het aantal bouwvergunningen lastiger te worden. Voor dat jaar verwachten we 5% tot 10% minder transacties in de bestaande woningvoorraad en een gemiddelde landelijke prijsstijging van 6-8%. Om de groeiende vraag naar woningen op te vangen, kan naast een verhoging van de nieuwbouwproductie ook gedacht worden aan de inzet van tijdelijke woningen en het beter benutten van de bestaande woningvoorraad.

De overheid zou wat betreft de woningbouwprogrammering nog meer de regie kunnen nemen. De Tweede Kamer heeft hier in diverse moties ook voor gepleit.

Ondanks het herstel van de nieuwbouwmarkt komt het voor dat er bouwbedrijven failliet gaan; dat is mede het gevolg van stijgende bouwkosten en gebrek aan personeel. Gebiedsontwikkelaars en zzp'ers verdienen nu goed vanwege sterk gestegen huizenprijzen en krapte op de arbeidsmarkt.

Groeiende immigratie en een verbod op wonen op vakantieparken verhogen de druk op de woningmarkt. Er is onduidelijkheid over de jaarlijkse netto migratiecijfers; het CBS komt uit op een jaarlijkse groei van 34.000 en 26.000 na 2010. Deze cijfers zijn aanmerkelijk lager dan de netto migratie van rond de 83.000 in 2018.

<https://www.tudelft.nl/bk/over-faculteit/afdelingen/otb/kenniscentra/expertisecentrum-woningwaarde/monitor-koopwoningmarkt/>
p.j.boelhouver@tudelft.nl

Het Nationaal Hypotheek Label

Dorine van Basten en Lodewijk van der Heijden: Stichting Nationaal Hypotheek Label

In 2018 is het Nationaal Hypotheek Label geïntroduceerd. Dit label is een laagdrempelig communicatiemiddel om de mate van het financiële risico van de hypotheek voor consumenten te bepalen. Hypotheekverstrekkers en financieel adviseurs sturen hun klanten een gepersonifieerd rapport met relevante informatie over de hypotheek, inclusief mogelijkheden die een klant heeft om actie te ondernemen ('handelingsperspectief').

Het label is geïnspireerd op het Energielabel (Label A: Geen financieel risico; Label G: Maximaal financieel risico). De rekensystematiek is gebaseerd op een risicomatrix van de AFM en is gevalideerd door het NIBUD. Elk hypotheeklabel wordt bepaald aan de hand van de geschatte woningwaarde, de verwacht hypotheekschuld op de einddatum en de tijd die resteert om de hypotheekschuld af te lossen. Ook worden notificaties gemaakt van veranderende financiële omstandigheden bij het bereiken van de AOW-leeftijd en het aflopen van de hypotheekrenteafrek. Uitgangspunt is dat klanten inzicht en overzicht hebben in en over hun hypotheeksituatie en de gevolgen van een eventuele hypotheekschuld op de einddatum. Een lage hypotheekschuld op de einddatum hoeft geen probleem te zijn, als de klant maar overziet wat de gevolgen daarvan zijn.

Aanleiding voor het product is de opdracht van de overheid aan hypotheekverstrekkers om hun klanten te informeren over hun hypotheeksituatie en de eis aan hypotheeknemers om deze geheel of gedeeltelijk af te lossen. De Nederlandse Vereniging van Banken voert hier momenteel een campagne voor: Word ook Aflossingsblij! Het doel is om de woningeigenaren bewust te maken van de financiële consequenties van hun hypotheek en hen te activeren om het hypotheekrisico te verlagen en weg te werken. De klant krijgt op basis van de uitkomst een advies, zoals het wegwerken van een restschuld of van hypotheekvorm veranderen en de mogelijkheid om bij de hypotheekverstrekker een gesprek aan te vragen. Het staat ze echter vrij om het advies naast zich neer te leggen, mocht actie verstandig zijn.

dorine@doorvanbasten.nl

<http://nationaalhypotheeklabel.nl/>

Investeringsgedrag beleggers versus beperkte mogelijkheden op gemeentelijk niveau

Jannes van Loon en Robbert Arkenbout (CBRE)

In Europa gaat veel geld naar investeringsprojecten in alle categorieën vastgoed. In Nederland groeien investeringen sinds 2013 snel (nu ruim € 20 miljard) als gevolg van de sterke economie en op handen zijnde Brexit. Een derde van dit bedrag is geïnvesteerd in woningen (stand derde kwartaal 2018).

De beleggershuurmarkt is in een paar jaar tijd gegroeid naar 13 procent van de woningvoorraad, voornamelijk ten koste van corporatiewoningen. De sterke groei van koopprijzen in Amsterdam trok de aandacht van beleggers, voornamelijk internationale institutionele beleggers met een langetermijnbeleid. Vergeleken met andere grote steden in Europa had Amsterdam in 2013-2017 de beste gemiddelde kapitaalgroei.

Buitenlandse beleggers werden in Nederland actief (deze hebben nu 25% van de huurmarkt in bezit) en Nederlandse institutionele beleggers verkochten delen van hun vastgoed. Er zijn ook combinaties van buitenlandse en Nederlandse beleggers gevormd. Investeren in nieuwbouw doen vooral Nederlandse beleggingsmaatschappijen. Buitenlandse partijen kopen liever gerealiseerde woningen. De investeringscapaciteit van woningcorporaties is beperkt. Het aantal corporatiewoningen daalt, waaronder ook middenhuurwoningen. Dat proces is in 2014 op gang gekomen als gevolg van het aan

de markt aanbieden van portefeuilles huurwoningen. Op de Amsterdamse markt is de kapitaalwaarde van rendementen sterk gestegen.

De kasstroom daalt ten opzichte van de waarde. Beleggers maken 20 procent rendement op de leegwaarde: 3,5 procent bruto aanvangsrendement. Kopers zijn niet alleen buitenlandse beleggers, maar ook combinaties van buitenlandse en Nederlandse beleggers. Ook nieuwbouw komt uit dit volume, zo'n 10.000 woningen. Velen investeren voor de lange termijn in huurwoningen.

Gemeentelijke restricties beperken de kans op betaalbare huren. Zo zijn de grondprijzen te hoog voor beleggers. Dat leidt eerder tot de bouw van kantoren. De gemeente legt de grondwaarde vast op basis van leegwaarde in plaats van stichtingskosten, waardoor de grondwaarde hoog uitvalt en het netto rendement (IRR) lager uitvalt. Nieuwbouw voor minder dan € 3000/m² is moeilijk te realiseren. Ook gemeentelijke duurzaamheidseisen bij nieuwbouw vormen een probleem bij beleggingsbouw. Beleggers houden vast aan hun budget, waardoor de kwaliteit van woningen daalt omdat de duurzaamheidsingrepen dan ten koste gaan van andere kwaliteiten.

Naarmate de huren toenemen groeit bij beleggers ook de interesse voor kleine woningen en appartementen (tot 55 m²). Zelfs koopwoningen worden omgezet in huurwoningen omdat dat meer oplevert voor beleggers.

Een stijgende rente zou het beleggingsrendement aantasten, maar ook de bouw zou vertragen omdat bouwers de vraag naar woningen zullen zien dalen.

robbert.arkenbout@crbe.com

jannes.vanloon@cbre.com

www.cbre.nl

Maakt geautomatiseerd waarden de taxateur overbodig?

Dree Op 't Veld: Momentum Technologies en Martijn de Jong-Tennekes: Meso Onderzoek

Er wordt een steeds grotere actualiteit van data verwacht, ook ten behoeve van woningtaxaties. Geautomatiseerd taxeren is al mogelijk met Automated Valuation Models (AVMs) en Computer Assisted Mass Appraisal (CAMA). Zowel in de VS als in Europa (ook in Nederland: Calcasa, Ortec Finance) zijn diverse AVM's in gebruik. Het Amerikaanse Zillow (www.zillow.com) is het state-of-the-art-voorbeeld. AVM's zijn gebaseerd op uiteenlopende berekeningsmethoden. Er zijn diverse criteria waarop die kwaliteit van de uitkomsten beoordeeld kan worden. Per toepassing verschillen de scores op die criteria.

Taxateurs zijn echter nog niet overbodig, want de meeste programma's zijn niet volmaakt; vooral de nauwkeurigheid laat nog te wensen over. Niet alle methoden (neurale netten, trees & random forest, cascade van technieken, combinaties van technieken) hebben volledig verklaarbare uitkomsten. Het is vaak onduidelijk hoe nauwkeurig de methode is, ze zijn afhankelijk van de gebruikte data, en foutieve waarden worden door het programma's niet als zodanig herkend.

Gemeenten in Nederland die de WOZ-waarde geautomatiseerd waarden met AVM's doen dat voornamelijk op basis van clustering tot marktsegmenten. Dat vindt echter op uiteenlopende wijzen plaats. Verband tussen verkoopprijs en kenmerken van de woning zijn van onderaf te verklaren (vergelijking met de lokale situatie) en van bovenaf (regressiemodel op basis van prijzen van woningen). AVM-waarden kunnen verschillend uitpakken voor dure en goedkope woningen. De spreiding van uitkomsten is nog verder te verkleinen.

AVM's leveren snel resultaat, maar zijn niet accuraat genoeg. Taxateurs blijven nodig, ook omdat zij meer kennis van de markt hebben dan in de programma's te verwerken is. Bovendien worden invoerdata niet altijd goed getoetst, en de uitkomsten niet altijd goed gecontroleerd.

optveld@momentum-technologies.nl

martijndejonqtennekes@gmail.com

Invloed duurzaamheidseisen en energietransitie op de koopwoningmarkt

Hans van den Heuvel en Steve Fok (VBO Makelaar)

De makelaar wordt van bemiddelaar steeds meer woonadviseur – ook op het gebied van duurzaamheid. Een aan- of verkoopmakelaar zou dé partij moeten zijn waar een consument terecht kan met vragen over duurzaamheidsingrepen en lokale initiatieven rondom de energietransitie.

Consumenten hebben vaak niet het inzicht in de energetische prestatie van een woning en de woningwaarde die daaraan kan worden verbonden. Het instrument dat daarbij zou moeten helpen, het energielabel, voldoet wat betreft VBO Makelaar niet. De kwaliteit van het label laat te wensen. VBO Makelaar opteert daarom voor een Duurzaamheidslabel met een energietransitie-index en een energiebesparings-index. Dit label geeft een breder beeld en maakt op woningniveau inzichtelijk welke duurzaamheidsopgaven er nog noodzakelijk zijn.

Het verduurzamingstempo en gasvrij wonen zal naar minimaal 200.000 woningen per jaar in 2030 moeten oplopen. Huiseigenaren zien erg op tegen verduurzaming vanwege de rompslomp en de kosten. Een ontzorgende aanpak kan die apathie wegnemen. Daarom pleit VBO Makelaar voor een gecoördineerde benadering van de verduurzaming van de gebouwde omgeving via het Duurzaamheidscollectief. Gemeenten zijn binnen het collectief de aanjager van een gecoördineerde wijkaanpak die ervoor moet zorgen dat woningeigenaren meedoen. Niet met dwang, maar door te wijzen op de voordelen van gezamenlijk optrekken. Het Duurzaamheidscollectief combineert die wijkaanpak met een collectieve inkoop van materialen, installaties en arbeid waardoor ook kosten zullen dalen.

steve.fok@vbo.nl

Het Expertisecentrum Woningwaarde, opgericht door de TU Delft (Afdeling OTB, faculteit Bouwkunde) en het CBS, organiseert een serie Woningmarktcolloquia. Driemaal per jaar willen wij in deze vorm met een gevarieerd gezelschap van geïnteresseerden van gedachten wisselen over de ontwikkelingen op de woningmarkt. De bijeenkomst is op uitnodiging en primair informeren we elkaar over actuele trends op de koopwoningmarkt, nieuwe statistieken en nieuwe onderzoeksresultaten. Meer informatie over het Expertisecentrum: <http://www.bk.tudelft.nl/over-faculteit/afdelingen/otb-onderzoek-voor-de-gebouwde-omgeving/expertisecentrum-woningwaarde/>