



Kort verslag negende colloquium van het Expertisecentrum Woningwaarde 20 februari 2018

De conjunctuur op de woningmarkt op basis van de laatste Monitor Koopwoningen (Q4, 2017)

Peter Boelhouwer: hoogleraar Housing Systems, OTB, TU Delft

Is de woningmarkt opgesloten in zijn eigen succes? Transacties liggen op een hoog niveau, maar er zijn wel fricties. Het vertrouwen in de woningmarkt daalde volgens de Eigen Huis Marktindicator licht vanwege een beperkt aanbod en hoge prijzen. De mediane verkoopprijs is € 267.000 (tweede kwartaal 2017). Er is sprake van ondoorzichtige prijsvorming: 45% van de koopwoningen wordt op of boven de vraagprijs verkocht. Forse prijsstijgingen zijn niet beperkt tot Amsterdam (14%); Almere (18%) en Den Haag (20%) kenden in het laatste kwartaal procentueel grotere stijgingen.

Het aantal hypotheekaanvragen stijgt in het tweede en vierde kwartaal meestal flink, maar in 2017 was dat niet het geval. Het aantal verstrekte hypotheeken vertoont een langzame afname.

Van het aantal verkopen van bestaande woningen laat de NVM al sinds medio 2016 een stabilisatie zien. Het Kadaster laat al een jaar een flinke stijging zien (tot ruim 65.000 transacties) tot een record ten opzichte van eind 2008. Het aanbod voor starters in de Randstad droogt op vanwege hoge prijzen en een daling van het aanbod aan appartementen. Het aantal hypotheeken met NHG-garantie daalt dan ook in Amsterdam en Utrecht. De krapte-indicator van de Randstad blijft dalen naar bijna 2 (twee woningen beschikbaar voor elke woningzoekende). Er is vooral weinig keus in appartementen. Wel zijn er grote regionale verschillen: in landelijke regio's buiten de Randstad is de indicator 10. De nieuwbouwproductie stabiliseert en zal vermoedelijk de komende twee jaar ook niet aantrekken. Door met name gebrek aan bouwgrond bleef de productie achter. Op basis hiervan en van het stagnerend aantal bouwvergunningen zal de benodigde productiegroei naar minimaal 80-100.000 woningen per jaar de komende jaren niet lukken en zullen de tekorten verder oplopen.

In het komend jaar zullen de prijzen naar verwachting 8 à 9% stijgen. Het verschil tussen de vraagprijs en de verkoopprijs is teruggelopen tot 1,1%. De aanbidders hebben het voor het zeggen. Voorlopig volgt nog geen stabilisatie van de prijzen, ook omdat de vraag in de regio nog doorgroeit. In de praktijk wordt de vraagprijs iets hoger gelegd om minder bezoekers binnen te krijgen. Verkooptijden nemen snel af: deze daalden in een jaar van 76 naar 52 dagen en minder dan 10% van de woningen staat langer dan een jaar te koop. Alleen de heel specifieke woningen en woningen aan de onderkant van de markt blijven lang te koop staan. Sommige verkopers willen niet met hun prijs zakken omdat ze met een restschuld zitten. In Limburg kunnen achterblijvers de hoge prijzen niet betalen. Mensen kopen nu ook om te beleggen, zelfs tegen lagere rendementen, maar alles beter dan hoegenaamd geen rente op spaarrekeningen. Er worden inmiddels hypotheeken aan particulieren aangeboden om woningen voor de verhuur te financieren.

Er zijn nog veel mensen met een betalingsachterstand, maar dat aantal daalt gestaag.

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

Energierenovatie en volumevergroting van woningen: een haalbare combinatie?

Nico Nieboer: afdeling OTB, faculteit Bouwkunde, TU Delft

De Europese Unie stelt steeds dwingender voorschriften op het gebied van energiebesparing in de woningvoorraad. Deze worden door de nationale overheden overgenomen. Maar in de praktijk komt energierenovatie slechts langzaam op gang, zowel in de huursector als in de koopsector. Energierenovatie vergt doorgaans een forse investering die moeilijk is terug te verdienen. In het EU-gefinancierde project ABRACADABRA wordt nagegaan in hoeverre het verdienmodel van energierenovaties is te verbeteren door de ingreep te combineren met het vergroten van de woning of het woongebouw. Dat creëert een hogere woningwaarde of resulteert in een groter aantal verhuureenheden. Daartoe zijn in diverse Europese landen casestudy's uitgevoerd, waaronder in ons land in Scheveningen. Voor een blok woningen met label G, eigendom van een particuliere investeerder, zijn diverse scenario's nagerekend. Bij alleen renovatie (zonder volumevergroting) was het verdienmodel onaantrekkelijk: 38 jaar terugverdientijd bij verhuur of een klein verlies bij verkoop. In combinatie met een aanbouw of opbouw kon de terugverdientijd teruggebracht worden tot 11 jaar, of kon een winst van € 4,7 miljoen uit verkoop behaald worden. In het Scheveningse geval zijn wel veel extra vierkante meters nodig. Ruimte daarvoor is niet altijd voorhanden. Besparing op de energiekosten is uiteraard wel mogelijk, maar bij verhuur van woningen valt het voordeel van een lagere energierekening toe aan de huurder, niet aan de investeerder. Deze laatste kan echter in de uitbreidingsvariant de extra ruimte verhuren en ook een hogere huurprijs vragen.

N.E.T.Nieboer@tudelft.nl

www.abracadabra-project.eu/

Waarde en waardeontwikkeling van woningen: de casus woningmarktregio Amsterdam

Dree Op 't Veld: Momentum Technologies

Martijn de Jong-Tennekes: Meso Onderzoek

De Amsterdamse situatie kleurt de woningmarktdiscussie, want de situatie daar is niet vergelijkbaar met de rest van Nederland. Gemiddeld ligt de verkoopprijs hooguit 4% boven de vraagprijs. Verschilde de woningmarkt eerst tussen Amsterdam binnen de ring en daarbuiten, nu is dat verschil verdwenen. Zo is in West de waardeontwikkeling sinds 2005 procentueel verder gestegen dan in het Centrum en in Noord ligt die ontwikkeling vlak onder die van Centrum.

In heel de gemeente ligt het percentage verkopen boven de prijsvraag op tussen de ca. 67%. Het aanbod en het aantal transacties dalen, in alle stadsdelen, deels omdat kopers eerst hun eigen woning verkocht willen hebben. Het percentage verkopen ten opzichte van het aanbod (de verkoopquote) neemt sterk toe.

Voor verhuizende woningeigenaren zijn veel woningen nog betaalbaar omdat de verkoopwaarde van hun huidige woning ook stijgt. De overige kopers zijn vaak expats en kinderen die een schenking inbrengen. Voor expats moet het woningaanbod aantrekkelijk blijven om Amsterdam als vestigingsstad voor internationale bedrijven en organisaties te behouden.

De Metropoolregio Amsterdam (8 gemeenten) kent recent als geheel een stijgende woningprijs. Het verschil tussen Amsterdam en de omliggende gemeenten lijkt dus óók te verdwijnen. De mediane verkooptijd is gedaald tot 4 tot 5 weken, ook in nabijgelegen gemeenten als Haarlem, Zaanstad en Almere.

Er zijn veel nieuwe woningen nodig rond Amsterdam. Advies: monitor de betaalbaarheid en de marktwaarde. De woningprijzen moeten transparant en verklaarbaar zijn. De marktwaarde kan snel en goed worden bepaald; gebruik van inschattingen is niet meer nodig.

optveld@momentum-technologies.nl

martijndejongtennekes@gmail.com

HDN Marktdata en procesdata van hypotheekaanvragen

Arjen de Bake

HDN (branchevereniging voor het faciliteren van het proces van hypotheeken, kredieten en verzekeringen) verwerkte in 2017 375.000 hypotheekaanvragen. Het bedrijf levert op basis daarvan geaggregeerde data aan, zoals de gemiddelde woningwaarde (€ 310.000 in 2017; in de regio liggen de prijzen € 50.000 tot € 60.000 lager) en de gemiddelde hypotheek (€ 237.000). Kopers brengen meer eigen geld in (gemiddeld € 73.300, +15,2% ten opzichte van 2016) deels dankzij de overwaarde van hun vorige koopwoning.

Zzp'ers vormen meer dan een kwart (28%) van de markt van HDN. De zaal bevestigt dat deze groep meer mogelijkheden heeft gekregen dan een aantal jaren terug. Zo wordt inkomen van zzp'ers nu over een langere periode bezien. Zij kopen vaak een duurdere woning, waarschijnlijk omdat er werkruimte aan huis nodig is en brengen meer eigen geld mee. Starters verliezen terrein en wijken uit van de grote steden naar de omliggende gemeenten. In het noordoosten en zuiden van het land neemt het aantal koopstarters nog wel toe.

Is de reclameleus 'Hypotheek in een week' waar te maken? HDN heeft een dashboard ontwikkeld, gebaseerd op procesberichten van alle stappen in de hypotheekaanvraag waaruit blijkt dat het proces van een hypotheekaanvraag, afhankelijk van de aanbieder en van het type aanvrager, een doorlooptijd heeft van gemiddeld tussen de 30 en 40 dagen. De communicatie gaat tegenwoordig sneller dan voorheen dankzij het standaardiseren van het proces en het digitaliseren van dossierstukuitwisseling, maar het feitelijk accepteren is niet versneld. Het gehele proces genereert soms wel dertig dossierstukken. Deels ligt de oorzaak van de lange doorlooptijd ook bij buitenlandse banken op de Nederlandse markt die meer zekerheid wensen en dus meer (aanvullende) stukken willen zien.

Hoewel hypotheekaanbieders sneller zijn geworden, duurt oversluiten nog steeds lang: gemiddeld tussen de 40 en 50 dagen. Die aanvragen worden beschouwd als aanvragen die geen haast hebben (zaal: alleen in het laatste kwartaal wordt meer mankracht ingezet).

adebake@hdn.nl

Herstel koopwoningmarkt sinds 2013 vanuit regionaal perspectief

Paul de Vries: Kadaster

In hoeverre is de woningmarkt hersteld van de crisis? Of is de markt gekanteld en veranderd? Een eerste bewijs van verandering is de verschijning van Rental Shop in het straatbeeld die adverteert met "Woningen gezocht voor de verhuur". Woningen worden door particulieren nu ook gekocht als belegging, vanwege de lage spaarrentes. Het particuliere verhuurders groeit.

Al voor de crisis daalden de woningverkopen al, zij het licht. Maar eind 2008 trad er een scherpe daling in. Sinds 2013 stijgen de woningverkopen en in 2017 zijn er meer woningen verkocht dan ooit hiervoor gemeten. De prijzen stijgen de laatste jaren; in het afgelopen jaar rond de 8%. Begin deze eeuw stegen de prijzen nog veel meer: het ging toen om 10% jaar op jaar. Een belangrijke factor voor de huidige stijgingen is de sterk gedaalde hypotheekrente. Hierdoor is het ook aantrekkelijker om een woning te kopen om te verhuren.

In de crisisperiode zijn beleidsmaatregelen genomen die de huidige marktdynamiek anders maakt dan voor de crisis. Zo verdwenen standaardhypotheekvormen zoals de spaarhypotheek en aflossingsvrije hypotheek, is de leencapaciteit beperkt en is de hypotheeksom bij aankoop gemaximeerd op de getaxeerde woningwaarde. Die restricties zijn voor iets meer dan de helft verantwoordelijk voor de prijsdalingen in de crisisjaren. Deze maatregelen leiden ertoe dat de koopwoningmarkt minder toegankelijk is voor starters.

De huidige lage rentestand geeft een steeds grotere kans op een rentestijging. Echter, een eventuele toekomstige stijging zal samenvallen met een inkomensstijging in 2019. De verwachting is dat hierdoor de woningprijzen meestijgen.

Regionaal daalt het aanbod snel en neemt de krapte toe, mede vanwege de geringe bouwproductie. De woningprijnsindex in de vier grote steden ligt nu boven die uit 2008, de laatste piek; de

hypotheeklasten zijn, door de rentedaling, echter een stuk lager dan in 2008. Ook de woonquote is in vergelijking met tien jaar geleden gedaald. Het aantal woningtransacties groeide de laatste vier jaar sterk, maar vooral de Randstedelijke gemeenten lijken over de top heen. Prijzen herstellen echter veel minder snel; deze kunnen niet sneller stijgen in verband met de hervormingen op de hypotheekmarkt. Slechts in 40% van de gemeenten liggen de prijzen boven die in 2008.

paul.devries@kadaster.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/>