

Het belang van starters voor de koopwoningmarkt mag niet onderschat worden: tot voor de economische neergang in 2008 waren koopstarters betrokken bij 47% van de jaarlijkse kooptransacties. Om de doorstroming op de woningmarkt op gang te houden is het zinvol om starters tegemoet te komen met een ketenpremie en ze te stimuleren hun schuld af te lossen.

EEN GOEDE STARTER IS HET HALVE WERK

DOOR DIRK BROUNEN, UNIVERSITEIT VAN TILBURG EN MARTIJN DE JONG-TENNEKES, NATIONALE HYPOTHEEK GARANTIE

De woningmarkt staat onder druk. De transactieaantallen zijn flink afgenomen en ook de vooruitzichten van gerenommeerde partijen als NVM, ING en Rabobank zijn niet positief. Wel worden er jaarlijks nog 120.000 woningen verkocht, maar de periode dat woningen te koop staan neemt steeds verder toe. Hoewel er veel kopers zijn, stellen de meesten van hen als voorwaarde dat eerst de huidige woning wordt verkocht. Vanuit het microniveau geredeneerd is deze financiële beslissing begrijpelijk, maar de macro-uitwerking ervan voor de totale markt is verre van positief. Anders dan doorstromers hebben starters geen woning die zij eerst willen verkopen. Bovendien stellen zij met de koop van een bestaande woning een doorstromer in staat zijn naam eer aan te doen. Het belang van starters voor de koopwoningmarkt mag dan ook niet worden onderschat. Tot voor de economische neergang in 2008 waren koopstarters betrokken bij 47% van de jaarlijkse kooptransacties. Bij de resterende 53% spelen starters mogelijk ook een rol, wanneer een kopende doorstromer eerst zijn huidige woning wil verkopen aan een starter. De doorstroming op de Nederlandse woningmarkt is daarom voor een belangrijk deel afhankelijk van de bereidheid van starters om hun eerste woning te kopen.

De focus van dit artikel richt zich daarom op starters op de woningmarkt, waarbij de analyse uit drie delen bestaat. Allereerst nemen wij een nuchtere stap achteruit en bekijken wij op enige afstand welke krachten de positie van koopstarters in de markt werkelijk bepalen. Daarna bekijken wij de veranderingen van de betaalbaarheid van de Nederlandse koopstarter door de jaren heen en in vergelijking tot starters uit de aangrenzende landen. Tot slot combineren wij deze inzichten tot aanbevelingen waarmee de starter effectief kan

worden ondersteund en de risico's van het eigenwoningbezit worden beperkt.

VRAAG EN AANBOD

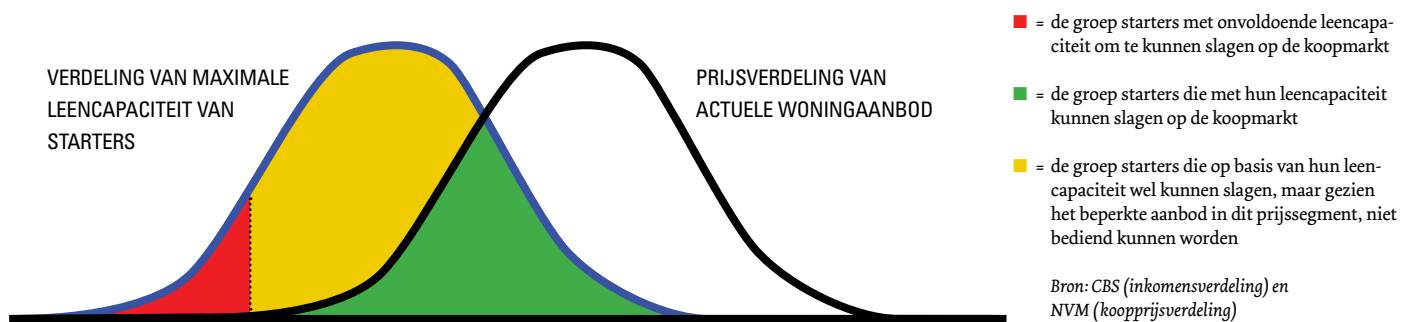
Ook bij koopwoningen bepalen vraag en aanbod de uiteindelijke markttuitkomst. Starters ondervinden hierbij vooral concurrentie van lagere inkomens, die met een beperkte maximale leencapaciteit de markt afstruinen op zoek naar hun eerste droomkasteel. Uiteraard speelt eigen vermogen ook een belangrijke rol in de financiële bereikbaarheid van een koopwoning. Voor de meeste jonge koopstarters geldt echter dat de spaarpot relatief beperkt van omvang is. In onderstaande analyse wordt deze financieringsvorm buiten beschouwing gelaten. Het aanbod bestaat grotendeels uit de bestaande voorraad die beschikbaar komt doordat de huidige bewoner graag wil doorstromen naar een grotere woning die beter past bij de volgende levensfase. Om deze positie schematisch weer te geven, vergelijken wij de prijsdistributie van Nederlandse koopwoningen met de verdeling van de maximale hypotheekpotentie van koopstarters. Deze hypotheekpotentie wordt geraamd op basis van het inkomen van het huishouden, de rentestand in de hypotheekmarkt en de bankstandaarden die bij creditering worden gebruikt. Zo berekent een bank een maximale leencapaciteit als een meervoud van het jaarinkomen (bijvoorbeeld 4,5) om zo het betalingsrisico te beperken. Daarnaast wordt de waarde van het onderpand afgezet tegen het leenbedrag om het aflossingsrisico in kaart te brengen. Stel bijvoorbeeld dat een koopstarter kan beschikken over een jaarinkomen van €45.000 en het oog laat vallen op een woning met een marktwaarde van €175.000. Uitgaande van aanvullende kosten (verbouwing, overdrachtsbelasting en provisies voor notaris en makelaar) van 10% en het ontbreken van eigen vermogen dat in de aankoop kan worden ingebracht, zal een hypotheek van €192.500 nodig zijn. Dit hypotheekbedrag bedraagt 4,28 maal het jaarinkomen en zorgt bij een hypotheekrente van 5,0% voor een bruto rentelast die 21,4% van het inkomen vertegenwoor-

*Nieuwe bewoners van De Waalsprong in Lent
betrekken hun nieuwbouwwoning.*

(Foto Marcel van den Bergh / Hollandse Hoogte)







digd. De loan-to-value (LTV) ratio bedraagt in dit geval 110%.

In bovenstaande figuur schetsen wij een schematische weergave van de werkelijkheid, waarbij de prijsverdeling van het woningaanbod wordt afgezet tegenover de leencapaciteit van Nederlandse huizenkopers. Ter bepaling van de leencapaciteit van huishoudens is uitgegaan van een inkomens-multiple van 4,5. De inkomsten en huizenprijsgegevens zijn afkomstig uit het WoonOnderzoek 2009 terwijl de loon- en leenverdeling is gebaseerd op de CAO-loonontwikkelingscijfers (CBS, 2011). Het rode deel van de figuur vertegenwoordigt een groep starters, die met hun huidige inkomen onvoldoende leencapaciteit ontwikkelt om op de koopwoningmarkt te kunnen slagen. In het groene deel van de figuur vinden wij de match tussen enerzijds starters met voldoende inkomen en woningen in het betaalbare prijssegment. Het tussenliggende gele deel vertegenwoordigt een groep starters die wel kunnen beschikken over inkomen waarmee leencapaciteit wordt verkregen, maar waarvoor onvoldoende betaalbare koopwoningen beschikbaar zijn.

Groot voordeel van de hier gepresenteerde benadering van de woningmarkt is dat deze niet statisch, maar dynamisch van karakter is. De leencapaciteit en de prijsverdeling van het aanbod kunnen variëren in de tijd, waardoor de curves kunnen verschuiven. Zo beïnvloeden de actuele prijsontwikkelingen van Nederlandse koopwoningen de rechter curve en veranderingen aan de inkomenskant, de hypotheekrente of de hypotheeknormen de linker curve. In onderstaande sectie simuleren wij een aantal van deze veranderingen opdat duidelijk wordt welke impact elke verandering heeft op de relatieve positie van koopstarters.

VERSCERPING VAN DE HYPOTHEEKNORMEN

Per 1 augustus is de verstrekking van hypotheekleningen aan strengere normen onderhevig. Zo mag de hypotheek niet meer dan 104% van de marktwaarde van de woning bedragen + de overdrachtsbelasting. Daarmee behoort de verstrekking van zogenaamde 'tophypotheekleningen', hypotheekleningen tot maar liefst 125% van de executiewaarde, tot het verleden. Bovendien mag nog maar maximaal de helft van het leenbedrag gefinancierd worden met een aflossingsvrije hypotheek. Deze strengere hypotheeknormen beperken de leencapaciteit van de starter, mede doordat de beperking van het aflossingsvrije leendeel de maandlast verhoogt. In onderstaande figuur is aangegeven wat gebeurt met de bereikbaarheid van de woningmarkt voor koopstarters in het geval de maximale LTV-ratio voor hypotheekleningen wordt verlaagd en wanneer het gebruik van de aflossingsvrije hypotheek onder koopstarters wordt beperkt.

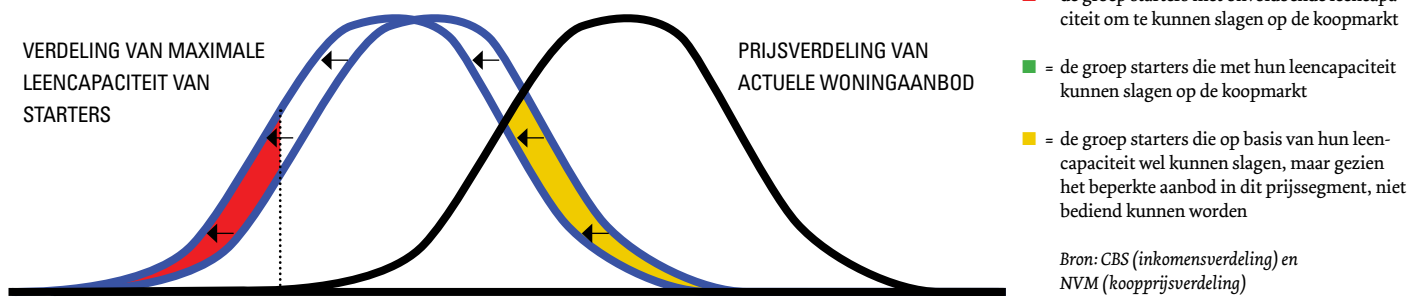
Een deel van het aanvankelijk groene deel van slagende starters verliest terrein en raakt 'geel'. Tegelijkertijd wordt een deel van het voormalig gele gebied rood, starters die op basis van de nieuwe hypotheeknormen over onvoldoende leencapaciteit beschikken. Deze nieuwe rode starters hebben nog steeds hetzelfde inkomen, maar kunnen tegen de nieuwe hypotheeknormen onvoldoende leencapaciteit ontwikkelen om te slagen op de onderkant van de koopwoningmarkt. Uitgaande van een stan-

daard normale verdeling kan worden berekend dat het verlies aan overlap gelijk is aan 6%. Met andere woorden, de recente aanscherping van de hypotheeknormen heeft de koopmarkt voor starters 6% onbereikbaar gemaakt.

Desondanks is de positie van koopstarters op de Nederlandse woningmarkt de afgelopen jaren wel verbeterd. De niet geringe beperking van de leencapaciteit wordt namelijk meer dan gecompenseerd door een verbetering van de betaalbaarheid van Nederlandse koopwoningen. Verschillende oorzaken liggen hieraan ten grondslag. Historisch gezien is het Nederlandse hypotheekrenteniveau laag. Bovendien bereikten de Nederlandse huizenprijzen hun top medio 2008 en bedraagt de cumulatieve prijsdaling inmiddels circa 10%. Aanvullend is ook de tijdelijke verlaging van de overdrachtsbelasting met 4%-punt naar 2% van invloed op de aanbodcurve. Deze laatste twee ontwikkelingen leiden ertoe dat de curve van het woningaanbod sneller naar links verschuift dan de financieringscurve van de woningzoekers.

Ondanks de aanscherping van de hypotheeknormen in 2011 is de positie van Nederlandse koopstarters per saldo verbeterd. Dit lijkt niet te matchen met de afgenomen belangstelling onder starters op de Nederlandse woningmarkt. Is deze paradox te verklaren? Wij denken van wel. De verklaring is te vinden in de verwachtingen van koopstarters voor de toekomst. Als starters verwachten dat hun leencapaciteit procentueel minder afneemt dan dat de huizenprijzen dalen, dan is het rationeel gedrag om de koop van een woning uit te stellen. Immers, deze potentiële huizenkoper kan dan in de toekomst meer huis kopen voor een lager bedrag. Voorwaarde voor dit wachten is wel dat deze potentiële koper zich kan veroorloven om te wachten. Temeer ook omdat aan het wachten vaak ook kosten verbonden zijn. Bijvoorbeeld voor tijdelijke huisvesting.

Aanvullend is van belang dat vertrouwen een grote rol speelt op de woningmarkt. De aanschaf van een woning is voor de meeste huishoudens de grootste financiële uitgave in hun leven. Bovendien zijn zij zich steeds meer bewust dat deze koop niet zonder financiële risico's is. Vooral nu de huizenprijzen niet meer "automatisch" stijgen en de fiscale behandeling van de eigen woning ter discussie staat. Het krampachtig vasthouden aan de huidige fiscale regelgeving rond eigenwoningbezit komt steeds minder geloofwaardig over. Huizenkopers gaan namelijk financiële verplichtingen aan voor meestal 30 jaar, terwijl een kabinet per definitie maximaal 4 jaar regeert. De markt is daarom gebaat bij een politiek breed gedragen lange termijn visie op de Nederlandse woningmarkt. Hiervoor dient de politieke polarisatie van het woningmarktdossier van de afgelopen jaren doorbroken te worden. Pas dan weten potentiële huizenkopers waar ze aan toe zijn. De politieke en fiscale zekerheid die hierdoor ontstaat, kan starters het vertrouwen geven om te investeren in een koopwoning.

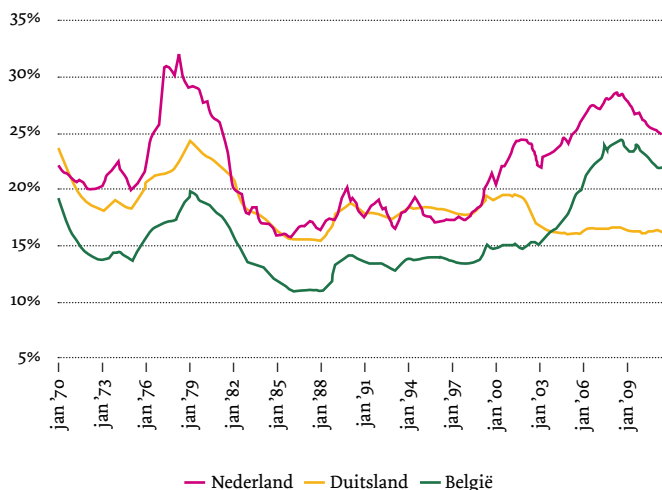


Belangrijke conclusie van dit eerste deel van onze analyse is dat de positie van starters op de Nederlandse woningmarkt niet eenzijdig afhankelijk is van de leencapaciteit of het niveau van de huizenprijzen, maar dat het gaat om de relatieve verandering tussen beide. Bovendien spelen ook de verwachtingen over beide ontwikkelingen een belangrijke rol bij starters in de bepaling van het moment om de eerste eigen woning te kopen. Daarmee beïnvloeden veranderingen in het toekomstbeeld van starters de dynamiek op de Nederlandse woningmarkt.

STARTERS DOOR DE JAREN HEEN

De positie van starters wordt dus grotendeels bepaald door de betaalbaarheid van woningen en de verwachtingen daaromtrent. De bovenstaande schematisch weergave kan ook worden uitgedrukt in een meer marktconform getal, de woonquote. De woonquote deelt de totale maandelijkse woonlast (netto hypotheeklasten plus bijkomende verplichte verzekeringen en belastingen) door het netto besteedbare huishoudinkomen van de starter. Dit percentage geeft aan hoeveel van het netto inkomen wordt 'verwoond'. Door dit cijfer te volgen door de tijd kan worden vastgesteld of de instap op de koopwoningmarkt relatief duur of goedkoop is geworden. Ook kan dit percentage op een vergelijkbare wijze worden berekend voor starters in andere landen. Daarmee ontstaat een eerlijker vergelijk, aangezien de woonquote expliciet rekening houdt met de fiscale en hypothecaire verschillen per markt. Zo worden niet slechts de absolute niveaus van de huizenprijzen als appels met peren vergeleken, maar ontstaat een meer integraal beeld dat het huishoudboekje als uitgangspunt neemt. Uiteraard blijven er wel ver-

Woonquote voor Nederlandse koopstarters vanaf 1970, vergelijken met de cijfers voor de Duitse en Belgische markt



schillen in hypotheeknormcultuur bestaan. Zo zorgt het systeem van 'Bausparen' ervoor dat Duitse starters hun eerste aankoop met een maximale LTV van 80% financieren. Hierdoor starten Duitsers later op de koopwoningmarkt dan Nederlanders. Uiteraard zorgt een lagere LTV voor een lagere woonquote. Deze onderlinge verschillen worden verklaard door een andere focus binnen de risico's van het eigenwoningbezit. Waar in het buitenland relatief vaak wordt gekeken naar de LTV van een hypotheek, wordt in Nederland meer aandacht besteed aan het vermogen van woningeigenaren om hun maandelijkse hypotheeklasten te voldoen (LTI). In dit proces is het WEW opdrachtgever van het Nibud, dat jaarlijks de maximale leencapaciteit doorrekent van huishoudens, gegeven hun inkomen.

In onderstaande figuur schetsen wij de evolutie van de woonquote voor Nederlandse koopstarters vanaf 1970 en vergelijken deze ontwikkeling met de cijfers voor de Duitse en Belgische markt. Indien wij veronderstellen dat koopstarters in Nederland mikken op de onderkant van de koopwoningmarkt en beschikken over 125% van het modale inkomen, dan vergt de aankoop van een starterwoning momenteel ongeveer 25% van het netto maandinkomen.

Deze 25% ligt hoger dan het Nederlandse langere termijn gemiddelde van 21,5%, hetgeen aangeeft dat de koopwoningmarkt nu nog steeds relatief 'duur' is voor starters. De milde daling van de huizenprijzen sinds 2007 hebben weliswaar gezorgd voor een lichte daling van de quote, maar ook vergeleken bij België en Duitsland is de Nederlandse koopstarter nog een groot deel van zijn inkomen kwijt aan de eerste woning. Indien wij deze woonquote beschouwen als een signaal voor een dreigende vraaguitval, dan blijkt dat het huidige niveau van de quote in 2007 opmerkelijk dicht genaderd was tot de recordhoogte uit 1978. Toen raakten de starters in het nauw mede door een scherpe stijging van de hypotheekrente en volgde een algehele prijsuitval met prijsdalingen tot resultaat. Onze cijfers laten zien dat de huidige situatie minder zorgelijk is dan destijds, maar dat er tevens nog maar weinig ruimte is om de quote verder te laten stijgen. Een verdere aanscherping van de hypotheeknormen of bijvoorbeeld een stijging van de rente zou de Nederlandse koopstarter effectief uit de markt kunnen drukken. Belangrijke conclusie van het tweede deel van onze analyse is dat Nederlandse woningen relatief duur zijn voor Nederlandse starters. Dat geldt zowel ten opzichte van het gemiddelde niveau in de afgelopen 40 jaar als ten opzichte van het buitenland. Deels wordt dit verklaard door een andere focus in risicobereidheid bij buitenlandse hypotheekverstrekkers (LTV vs LTI).

AANBEVELINGEN VOOR DE STARTERMARKT

Uit bovenstaande analyses blijkt dat het toekomstbeeld van potentiële starters veel onzekerheden bevat. Vooral de discussie over de hypotheekrenteaftrek en de gevolgen van de kredietcrisis zijn hier debet aan. Op

dit punt pleiten wij voor lange termijn politieke en fiscale zekerheid. Tegelijkertijd moeten Nederlandse starters relatief diep in de buidel tasten om hun eerste woning te kunnen kopen. Deze ontwikkeling gaat gepaard met relatief hoge LTV's. Daarmee vormen deze koopstarters een verhoogd risico voor zichzelf en als groep ook voor geldverstrekkers. De uitdaging voor de Nederlandse woningmarkt is om enerzijds de doorstroming op gang te houden en anderzijds de risico's van het eigenwoningbezit te beperken. Starters spelen een belangrijke rol in beide uitdagingen.

Mogelijke oplossingsrichting voor de lage transactie aantallen op de Nederlandse koopwoningmarkt is een snelle verdere prijsdaling. Nadeel hiervan is dat het extra onzekerheid met zich mee brengt (is dit het juiste instapmoment) en dat het van alle bestaande woningbezitters de LTV verhoogt. Dat is niet gunstig voor deze circa 4 miljoen huishoudens en door de omvang van deze groep ook niet voor Nederlandse geldverstrekkers. Een dergelijke ontwikkeling kent dus vooral verliezers en biedt zeker op de korte termijn ook geen vooruitzicht op grotere transactie aantallen. Vooral de toekomstverwachtingen spelen hierin een negatieve rol.

Een andere mogelijkheid is om starters te stimuleren met een tijdelijke "ketenpremie". Deze premie is gekoppeld aan voorwaardelijke koopovereenkomsten verderop in de verhuisketen en komt ten gunste van de starter. Zo ontstaat een positieve prijsprikkel voor starters om een huis te kopen. Hierdoor kan de hele verhuisketen worden geëffectueerd. Concreet werkt het idee als volgt: een koper en verkoper sluiten een voorwaardelijke deal, met als voorwaarde dat de koper zijn huidige woning verkoopt. Door deze voorlopige overeenkomst wordt de betreffende woning tijdelijk uit de markt genomen en zo het woningaanbod verlaagd. De koper richt zich vervolgens op de verkoop van zijn huidige woning en de verkoper op de koop van een nieuwe woning. Op deze wijze ontstaat een verhuisketen, die enkel faalt als er geen koper wordt gevonden voor de huidige eigen woning van de koper. Onderaan deze keten staat een starter, die een bod doet op de goedkoopste woning in de keten. De overheid kan de doorstroming in de koopwoningmarkt bevorderen door op elke voorlopige koopovereenkomst uit de verhuisketen (deze wordt uiteraard geregistreerd) een premie van bijvoorbeeld € 2.000 uit te loven. Afhankelijk van het aantal voorwaardelijke kooptransacties loopt de premie voor de starter op. Overigens is van belang dat de starter ook zonder ontvangst van de premie in staat is de woning te financieren. Dit om een eventueel prijsopdrijvend effect van deze regeling te ontkrachten. Deze ketenpremie kent belangrijke voordelen. Het stimuleert de instap van starters aan de onderkant van de woningmarkt en versnelt tegelijkertijd de dynamiek in de rest van de markt. Ook beperkt het de financiële risico's van koopstarters, omdat zij hun eerste woning tegen een lagere LTV financieren. Dit idee van Hans Keizer, de dominodeal, kan tijdelijk worden ingezet om het aantal transacties te verhogen tot een gewenst niveau.

Een andere mogelijkheid om starters in staat te stellen een woning te kopen en tegelijk de risico's van het eigenwoningbezit te beperken, is enerzijds tijdelijk een hogere LTV toestaan (inclusief kosten koper en woningverbetering) en anderzijds aflossing van schuld stimuleren. Wel moet de lening voldoen aan de LTI-normen (financieringslastnormen berekend door Nibud). Er is dan slechts tijdelijk sprake van een verhoogd restschuldrisico, omdat de grootste risico's het eerst worden afgelost. Binnen een paar jaar kan de LTV van de lening dan afnemen tot minder dan 100% en mogelijk zelfs verder dalen door extra aflossingen. In dit systeem kan NHG een belangrijke faciliterende rol op zich nemen.¹ Het tijdelijk hogere restschuldrisico van koopstarters wordt dan afgedekt, waardoor geldverstrekkers geen groepsrisico meer lopen. Alle betrokken partijen hebben belang bij deze ontwikkeling. De hui-

zenprijzen blijven zoveel mogelijk op niveau en dat is van groot belang voor de LTV's van de circa 4 miljoen huishoudens met een koopwoning. Tegelijkertijd blijven koopwoningen voor koopstarters betaalbaar en is het verhoogde risico door aflossing slechts tijdelijk van aard en bovendien afgedekt. De risico's voor huishoudens en banken blijven daarmee beperkt en bovendien beheersbaar. De effectiviteit van de aflossingscomponent kan verder worden vergroot wanneer dit fiscaal wordt gestimuleerd. Daar is ook financiële ruimte voor, aangezien koopstarters nu 30 jaar gebruik kunnen maken van hypotheekrenteaf trek. Lossen zij in de eerste jaren af, dan betalen zij in de meer dan twintig volgende jaren meer inkomstenbelasting (minder hypotheekrenteaf trek). Uiteraard zijn vele verschillende uitwerkingen te bedenken bij de fiscale stimulering van aflossen. Dit kan bijvoorbeeld via een korting op het belastbaar inkomen (bv helft van het aflossingsbedrag aftrekken van het belastbaar inkomen) of een eenmalige vrijstelling voor het eigenwoningforfait op voorwaarde dat minimaal 2% van de hoofdsom dat jaar is afgelost. Uiteraard zal over de hoogte van het fiscale voordeel discussie ontstaan. Het is van belang hierbij voor ogen te houden dat een hoge aflossingsprikkel financieel niet gunstig is voor de Nederlandse Staat en dat bij een lage prikkel relatief weinig gebruik gemaakt zal worden van de regeling, waardoor de risico's van woningeigenaren en hypotheekverstrekkers minder snel afnemen.

CONCLUSIE

In dit artikel is de positie van starters op de Nederlandse woningmarkt nader onderzocht. In het eerste deel van dit artikel bleek dat deze positie afhankelijk is van de relatieve verandering tussen enerzijds de leencapaciteit van het huishouden en anderzijds het prijsniveau van de aangeboden woningen. Daarnaast spelen ook verwachtingen over beide ontwikkelingen een belangrijke rol bij starters in de bepaling van het moment om de eerste woning te kopen. In het tweede deel bleek dat Nederlandse woningen relatief duur zijn voor Nederlandse starters. Zowel in de tijd gezien als ten opzichte van het buitenland. Mede door een andere focus op risico's van Nederlandse hypotheekverstrekkers moeten Nederlandse starters relatief diep in de buidel tasten voor de aanschaf van hun eerste woning. In het derde deel werd duidelijk dat dit tot hogere risico's heeft geleid. Een belangrijke uitdaging voor de Nederlandse woningmarkt is om de doorstroming op gang te houden en tegelijkertijd de risico's van het eigenwoningbezit te beperken. Starters spelen een belangrijke rol in beide uitdagingen. Het vooruitzicht om dit "op te lossen" met flink lagere huizenprijzen is niet aantrekkelijk. Met de "ketenpremie" en een combinatie van ruimhartig LTV-beleid en een grotere focus op aflossen, hebben wij twee voorstellen gedaan die gunstig zijn voor de dynamiek in de woningmarkt en de risico's van het eigenwoningbezit direct of in de loop van de tijd beperken. ■

Noten

- 1 Onder de huidige voorwaarden en normen is deze ruime vorm van financieren al mogelijk. Met de aanscherping van de Gedragscode Hypothecaire Financieringen per 1 augustus 2011 wordt van deze financiële ruimte echter nauwelijks meer gebruik gemaakt.