

economie

De huizenmarkt

theorie

Deel 1: de markt van koopwoningen

kha

augustus 2021

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt worden, door middel van druk, fotokopie, of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteur.

Auteur:

A. Kerkhof

Met dank aan: D. Euser, J. Rotte en A. Valk, en alle leerlingen die op een of andere manier geholpen hebben deze bundel te verbeteren.

Inhoud

H1. Wonen moet iedereen.....	3
H2. Een huis kopen, hoe werkt dat?.....	4
H3. Vraag en aanbod van huizen in een economisch model.....	7
3.1. een model van vraag en aanbod.....	7
3.2. De korte en de lange termijn.....	9
3.3 Meer of minder vraag op de korte termijn.....	11
H4. Huizenprijzen en het gedrag van mensen.	14
4.1. inflatie en deflatie	14
4.2. huizenprijzen en de economische crisis	15
4.3. De crisis oplossen, de rente verlagen.....	16
H5. Lenen om te kopen.	18
5.1 De levensfasen	18
5.2 Een hypotheek afsluiten	19
5.3 intertemporele ruil	20
H6. Het risico van de banken.....	21
6.1. Het risico van inflatie	21
6.2. Het risico van wanbetaling	21
6.3. overige opslagen op de rente.....	22
H7. Invloed van de overheid op de huizenprijzen.....	23
7.1. de overdrachtsbelasting	23
7.2. De starterssubsidie of starterslening.....	24
7.3. De jubelton	24
7.4. bouwvergunningen	24

H1. Wonen moet iedereen.

Bijna iedereen is geïnteresseerd in huizenprijzen. Dat komt ongetwijfeld omdat iedereen moet wonen. Of je nu een huis koopt of een huis huurt, je bent afhankelijk van de aankooprijzen van huizen en appartementen. We geven met zijn allen ook veel geld uit aan wonen. Voor de meeste mensen geldt dat een derde tot de helft van hun inkomen wordt besteed aan wonen. Veranderende huizenprijzen betekent dus ook dat mensen een groter of juist kleiner deel van hun inkomen zullen besteden aan wonen.

Economen zijn niet alleen geïnteresseerd in huizenprijzen. Ze zijn ook geïnteresseerd in **verklaringen waarom huizenprijzen veranderen**. Wat het effect is van economische groei op huizenprijzen en andersom. Dat zijn geen eenvoudig te beantwoorden vragen. In deze lessenreeks zullen we zo goed mogelijk inzicht proberen te geven in de huizenmarkt. Daardoor kunnen we een antwoord geven op deze vragen. Wel met de wetenschap dat de economie, en dus ook de huizenprijzen, het resultaat is van **mensengedrag**. En gedrag van mensen verandert telkens.

De huizenmarkt is daarnaast een mooi voorbeeld van **overheidsbemoeienis**. Nederland heeft een economie waarin mensen vrij kunnen ondernemen. Maar niet zo vrij als we soms denken. Overal op de huizenmarkt komen we de overheid tegen, en overheidsbemoeienis zal dan ook als een rode draad door deze uitleg heen lopen.

Als we in deze lessenreeks ingaan op de huizenmarkt gaan we het specifiek hebben over woonhuizen. Onder huizen verstaan we vanaf nu alle woonvormen, dus huizen, appartementen, woonboerderijen, studentenkamers, etc.

We delen de woningmarkt in door onderscheid te maken tussen de koopwoningmarkt (deel 1, deze bundel) en de huurmarkt (deel 2).

Bij koopwoningen zullen we het vooral hebben over bestaande woningen en dus niet of nauwelijks over nieuwbouw,.

Bij huurwoningen maken we onderscheid tussen sociale huurwoningen en de vrije sector. Heel specifiek kijken we dan nog naar studentenkamers. Daar zullen veel van jullie in de nabije toekomst mee te maken krijgen.

H2. Een huis kopen, hoe werkt dat?

Je bent net afgestudeerd, je hebt je eerste vaste baan, en nu wil je een huis kopen. Hoe werkt dat, en wat en wie komen er allemaal bij kijken.

Onderstaande schema geeft aan hoe een huis kopen werkt en welke rol de verschillende partijen spelen bij het kopen van een huis.

<p>De hypotheek-adviseur</p>	<p>Veel mensen stappen als eerste naar de hypotheekadviseur. Dat kan een onafhankelijk bureau zijn of een hypotheekadviseur in dienst van de bank. Zij bekijken je spaargeld en je inkomen, en rekenen uit hoeveel je maximaal kunt lenen. Veel mensen nemen dit maximale bedrag in hun hoofd mee bij het zoeken naar een woning.</p> <p>De hypotheekadviseur zal je ook helpen uitrekenen hoeveel euro je minimaal zelf gespaard moet hebben om een huis te kopen. Banken mogen slechts 100% van de waarde van de woning financieren. Dat betekent dat je bijkomende kosten zoals de notariskosten, de overdrachtsbelasting en de kosten van de hypotheekakte zelf moet betalen. Het is verstandig om ook zelf een budget te maken hoeveel je maximaal aan een woning wilt uitgeven per maand. Ten slotte is iedere euro die in het huis gaat zitten een euro die je niet aan andere dingen kunt besteden.</p>
<p>Zoeken naar een huis</p>	<p>Nu je weet hoeveel je maximaal kunt lenen kun je gaan zoeken.</p> <p>Belangrijk is op rij te zetten wat de eisen zijn die je stelt aan een huis. Hoe ver is het rijden naar je werk, naar winkels en naar andere voorzieningen. Kan ik mijn auto goed parkeren? Hoeveel kamers heb ik nodig? Verwacht ik gezinsuitbreiding? Wil ik een tuin en wil ik schaduw of juist zon?</p> <p>Al die vragen neem je mee. Tegenwoordig zijn alle huizen op internet te vinden. De bekendste site is de site Funda. Deze website is van de grootste makelaarsvereniging van Nederland. Daarnaast zijn er nog meer sites zoals Jaap.nl en allerlei veiling sites waar huizen per opbod verkocht worden.</p>
<p>De makelaar</p>	<p>Als je een huis van je dromen gevonden hebt dat je ook nog kunt betalen, maak je een afspraak met de makelaar.</p> <p>De makelaar vertegenwoordigt de verkoper. Hij loopt met je mee als je het huis bezichtigd (de eigenaar is dan normaal gesproken niet aanwezig). Als je biedt dan doe je dat via de makelaar.</p>

	<p>Komt het tot een koop, dan stelt de makelaar het koopcontract op. In dat koopcontract staan de verkoopprijs van het huis, maar ook de ontbindende voorwaarden (de situaties waarbij je onder het contract vandaan kunt zonder dat dat kosten met zich meebrengt). Je kunt bijvoorbeeld in het contract laten opnemen dat als het huis na een keuring tegenvalt, de koop niet doorgaat. Ook kun je als ontbindende voorwaarde opnemen dat de koop niet doorgaat als de bank je het geld toch niet wilt lenen. Verder hebben koper en verkoper een wettelijke bedenktijd van drie werkdagen vanaf het moment dat het contract door beide partijen is ondertekent.</p>
<p>De technische keuring</p>	<p>Als je je eerste huis koopt is de kans klein dat je verstand hebt van huizen. Er kan van alles mis zijn met huizen. Dat kan niet zichtbaar zijn (verborgen gebreken), maar soms wel zichtbaar, maar wordt het niet opgemerkt als je geen kenner bent. Zo kan een huis funderingsproblemen hebben, ondeugdelijke elektriciteit, boktor (een tor die het hout aanvreet van de balken van het huis), etc. De technische keuring kost een paar honderd euro, maar levert veel inzicht op. De technicus zal in zijn rapport bedragen opnemen van zaken die op korte termijn aangepakt worden. Dat bedrag kan fors oplopen en reden zijn om van de koop af te zien.</p>
<p>De bank en de hypotheek</p>	<p>Na het tekenen van het koopcontract ga je naar de bank of de hypotheekadviseur om de hypotheek af te sluiten. Als het goed is weet je al wat je kunt lenen. De hypotheekadviseur krijgt een vergoeding voor zijn of haar werk. Daarnaast betaal je voor het afsluiten van de hypotheek. Dat is een contract dat opgesteld moet worden, waarin alle afspraken over de hypotheek in zijn opgenomen.</p>
<p>De notaris</p>	<p>Nadat alle papierwerk is geregeld ga je naar de notaris. De notaris stelt akten op. Een akte is een formeel document dat geregistreerd wordt, waarop de notaris zijn handtekening zet. De volgende akten passeren vaak op de dag dat het huis wordt overgeschreven:</p> <ul style="list-style-type: none"> - De hypotheekakte. De akte waarin de afspraken tussen jou en de bank staan over de lening. - De leveringsakte. De akte waarin beschreven staat wat je hebt gekocht (wat geleverd wordt). Sommige huizen bestaan uit meerdere percelen (stukjes grond), en soms zijn er burens die recht hebben om over een

	<p>stukje grond van jou te lopen om bijvoorbeeld hun tuin of garage te bereiken (recht van overpad).</p> <ul style="list-style-type: none"> - De akte van eigendom. Het papier waarop staat dat jij de nieuwe eigenaar bent van het huis. Deze akte wordt ingeschreven door de notaris in het kadaster.
<p>Het kadaster</p>	<p>Het kadaster is een organisatie van de overheid. Bij het kadaster wordt genoteerd wie eigenaar is van een stuk grond of een woning, en of er een hypotheek rust op de woning of de grond. Alleen notarissen kunnen verandering van eigendom doorgeven en je huis bij het kadaster inschrijven. Een paar weken nadat je eigenaar bent geworden krijg je een brief van het kadaster waarin staat dat de woning of een perceel op jouw naam is komen te staan.</p> <p>Iedereen in Nederland kan het kadaster raadplegen. Tegen betaling kun je van ieder adres in Nederland achterhalen wie eigenaar is van een gebouw of een perceel (stuk grond).</p>
<p>De gemeente</p>	<p>Nu je eigenaar bent en gaat wonen in het huis, moet je je inschrijven in de gemeente waar je gaat wonen.</p> <p>Als eigenaar en bewoner van een huis ben je de gemeente belastingen verschuldigd. Je gaat voortaan belasting betalen over de waarde van je woning. Die waarde bepaalt de gemeente jaarlijks. Dat is de zogeheten WOZ waarde. Hoe hoger de WOZ waarde hoe hoger de gemeentelijke belasting die je betaalt.</p> <p>De te betalen belastingen zijn voor de gemeente om afval in bakken en de afvoer van vuil water via je afvoerpip van te verzorgen.</p>

H3. Vraag en aanbod van huizen in een economisch model.

3.1. een model van vraag en aanbod

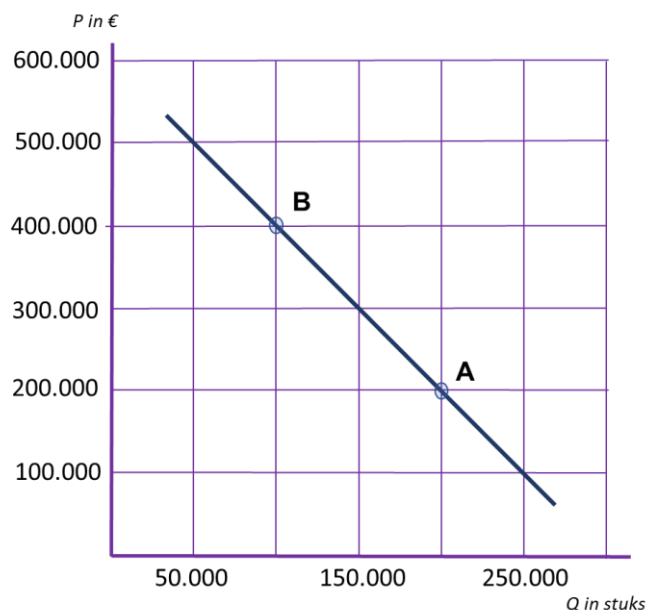
Economen beschrijven markten en dus ook de huizenmarkt, met een **model van vraag en aanbod**. Mensen die huizen verkopen worden de aanbieders van huizen genoemd. Mensen die een huis willen kopen worden de vragers genoemd.

Als het aantal aanbieders van een huis gelijk blijft, maar het aantal vragers neemt toe, ontstaat er een grotere schaarste aan huizen. Dat zal zich uitdrukken in een hogere prijs van huizen.

Vraag en aanbod hebben dus effect op de prijs van huizen. Door te onderzoeken bij welke prijs aanbieders bereid zijn te verkopen, en bij welke prijs vragers bereid zijn te kopen, kunnen we uitvinden op welk niveau de prijzen van huizen zullen uitkomen.

Alle huizen zijn in de praktijk ten slotte verschillend en dus moeilijk met elkaar te vergelijken. We noemen huizen dan ook "**heterogene produkten**". Om te kunnen rekenen vereenvoudigen we wat een huis is. We rekenen met de huizen op de huizenmarkt alsof ze allemaal hetzelfde zijn. We doen alsof huizen "**homogene goederen**" zijn. Eigenlijk gaan we zo rekenen met wat een gemiddeld huis in Nederland kost.

Dat gaat zo. De **betalingsbereidheid** van de ene koper is €200.000,-- voor een gemiddeld huis (punt A in de grafiek), terwijl iemand anders een betalingsbereidheid heeft van €400.000,-- (punt B in de grafiek). De betalingsbereidheid is de maximale prijs die iemand wil betalen voor een huis. Zo heeft iedere potentiële koper een andere betalingsbereidheid. Zouden we deze betalingsbereidheid van alle mensen in een grafiek weergeven, dan ontstaat er een lijn die ziet dat er als volgt uit:



De betalingsbereidheid die we nu gevonden hebben kunnen we weergeven met een wiskundige formule. In die formule nemen de letters van de assen van de grafiek op. Dat is de P van **Prijs** en de Q van **Quantity** (hoeveelheid). De wiskundige formule van deze grafiek luidt:

$$Q_v = -0,5P + 300.000$$

We kunnen nu bij iedere prijs bepalen hoeveel huizen er gevraagd worden. Stel een huis kost gemiddeld €200.000,- in Nederland. We vullen die prijs in, in de grafiek:

$$Q_v = -0,5 \times 200.000 + 300.000 = 200.000 \text{ huizen}$$

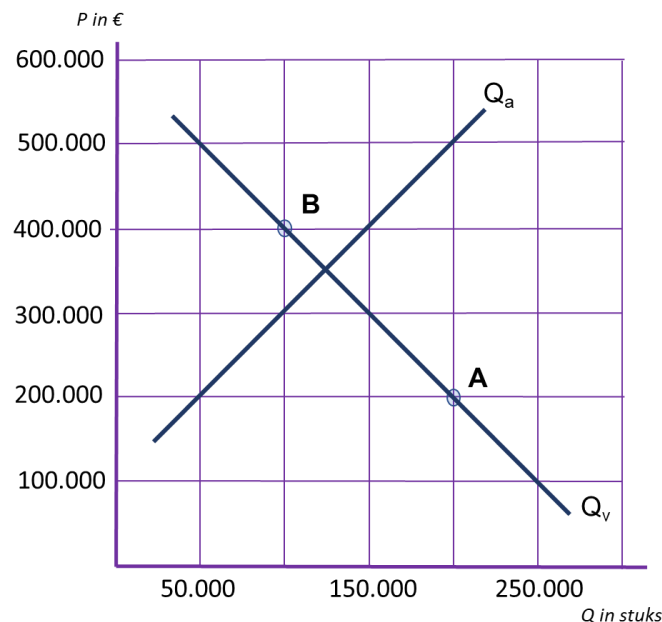
We weten nu dat bij een prijs van €200.000 er 200.000 huizen gevraagd worden.

We kunnen verder het volgende verband uit de grafiek aflezen: Hoe hoger de prijs, hoe lager de vraag naar huizen, en andersom. Dat komt omdat bij een hoge prijs er minder mensen de bereidheid hebben om die prijs te betalen. Dus als op de markt een huis €300.000,- kost zal koper A afhaken omdat zijn betalingsbereidheid lager is dan €300.000,- terwijl koper B wel zal kopen.

Of mensen hun huis willen verkopen hangt af van hun **leveringsbereidheid**.

Leveringsbereidheid is de minimale prijs waarbij iemand zijn huis wil verkopen. Ook de leveringsbereidheid van mensen die hun huis willen verkopen kan worden gemeten, bijvoorbeeld via een onderzoek door middel van een enquête.

Ook het aanbod kan in een grafiek worden geplaatst. Ook bij het aanbod geldt dat er een verband is tussen prijs en aangeboden hoeveelheid.



In de grafiek hebben we nu duidelijk gemaakt dat er sprake is van een vraaglijn, aangeduid met Q_v en een aanbodlijn, aangeduid met Q_a .

De vergelijking die hoort bij de aanbodlijn is: $Q_a = 0,5P - 50.000$.

Nu we zowel de vraag als het aanbod kunnen uitdrukken in aantallen bij een gegeven prijs kunnen we ook zien welke prijs op de markt tot stand zal komen. We

gaan er van uit dat de gevraagde hoeveelheid en de aangeboden hoeveelheid via de prijs precies aan elkaar gelijk zullen zijn. En dat is het punt waarop beide lijnen elkaar kruisen. We noemen dat punt het **evenwichtspunt**. De gedachte is dat een markt altijd weer in het evenwicht terecht zal komen. We duiden dat punt met de vergelijking $Q_v = Q_a$

$Q_v = Q_a$ betekent dat een markt altijd naar evenwicht toe gaat. Het evenwicht is het punt waarbij de vraag exact gelijk is aan het aanbod. Daardoor worden alle aangeboden goederen (huizen) verkocht, en blijft er ook geen huis over. Door de aanpassing van de prijs komt het evenwicht tot stand.

We kunnen de evenwichtsprijs berekenen door vraag en aanbod aan elkaar gelijk te stellen.

We weten nu de volgende vergelijkingen:

$$Q_v = Q_a$$

$$Q_v = -0,5P + 300.000$$

$$Q_a = 0,5P - 50.000$$

Dus:

$$-0,5P + 300.000 = 0,5P - 50.000$$

$$-P = -350.000$$

$$P = \text{€}350.000$$

We kunnen nu ook de evenwichtshoeveelheid (hoeveel huizen worden er bij deze prijs gevraagd en aangeboden) berekenen. Dat doen we door de prijs in een van de vergelijkingen in te vullen. Het maakt niet uit welke vergelijking want bij deze prijs zijn vraag en aanbod exact aan elkaar gelijk.

We vullen in het voorbeeld nu de prijs in beide vergelijkingen in om aan te tonen dat vraag en aanbod bij deze prijs inderdaad exact aan elkaar gelijk zijn.

$$Q_v = Q_a$$

$$P = 350.000$$

Dus:

$$Q_v = -0,5 \times 350.000 + 300.000 = 125.000 \text{ huizen}$$

$$Q_a = 0,5P \times 350.000 - 50.000 = 125.000 \text{ huizen}$$

3.2. De korte en de lange termijn.

We hebben de vraaglijn en de aanbodlijn allebei schuin getekend. Dat heeft als effect dat als de prijs van een huis stijgt, de vraag naar huizen afneemt. Dat is logisch want als de prijs van een huis stijgt zal een deel van de kopers afhaken, bijvoorbeeld omdat ze niet meer in staat zijn om dat huis te betalen.

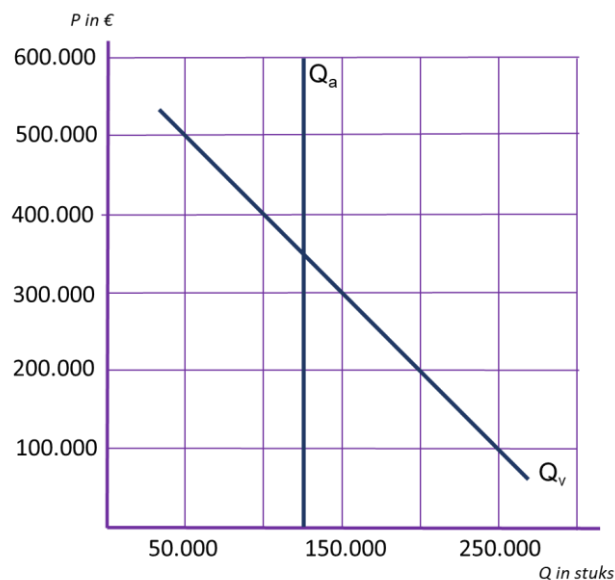
Als de prijs stijgt zul je juist meer aanbod verwachten van huizen. Verkopers zullen bereid zijn om hun huis te verkopen omdat ze meer geld krijgen voor hun huis, en aannemers beginnen met het bouwen van veel nieuwe huizen omdat ze meer geld kunnen verdienen aan de verkoop van huizen. Toch valt daar wel kritiek op te geven. Zo zullen er niet meer mensen hun huis willen verkopen bij een hoge marktprijs omdat potentiële verkopers een woning nodig hebben en je woning verkopen betekent dat je een andere woning in dezelfde markt moet zien te kopen, en die zijn ook duur. Voor veel mensen zal een hogere prijs dus niet leiden tot een meer aanbod.

Om te begrijpen wat er op de huizenmarkt gebeurt, maken we daarom onderscheid tussen de korte en de lange termijn.

Op de korte termijn blijkt de vraaglijn wel scheef te liggen, en kan de gedachte kloppen dat een hogere prijs voor huizen leidt tot minder vraag en andersom. Voor het aanbod ligt dat anders. Daar zijn verschillende redenen voor te geven:

- Mensen die hun huis verkopen zullen vaak een ander huis terug moeten kopen omdat ze nu eenmaal moeten wonen. Verkoop bij een hoge prijs levert de verkoper weinig op want de verkoper koopt gelijk op een net zo dure huizenmarkt. Het aanbod zal dus niet gaan stijgen.
- Aannemers die huizen willen bouwen zullen bouwplannen moeten maken, vergunningen moeten hebben, en het werk zelf kost veel tijd. Als de prijzen nu dus hoog zijn, duurt het minimaal een paar jaar voordat het aanbod van huizen stijgt. Op korte termijn zal het aanbod dus niet stijgen.

Om die reden tekenen we het aanbod van de huizenmarkt op korte termijn als een verticale lijn. Dat betekent dat bij iedere prijs op de markt het aanbod gelijk is. Onderstaande grafiek laat dat zien.



Ook nu kunnen we het evenwicht berekenen dat tot stand komt. De wiskundige schrijfwijze van de aanbodlijn is alleen veranderd omdat bij iedere prijs het aanbod 125.000 huizen is op korte termijn.

$$\begin{aligned}
 Q_v &= Q_a \\
 Q_v &= -0,5P + 300.000 \\
 Q_a &= 125.000 \\
 -0,5P + 300.000 &= 125.000 \\
 -0,5P &= -175.000 \\
 P &= \text{€}350.000
 \end{aligned}$$

3.3 Meer of minder vraag op de korte termijn.

We hebben de vraag naar huizen beschreven met de vergelijking $Q_v = -0,5P + 300.000$. Die vergelijking beschrijft hoe de vraag naar huizen beïnvloed wordt door de prijs van huizen. Omdat “P” een negatief getal is, betekent dit dat een hogere prijs via het minteken voor de “P” leidt tot minder vraag naar huizen.

Maar naast de prijs zijn er veel meer factoren die de vraag naar huizen bepalen. Hoieronder noemen we er een paar:

- Het gaat goed met de economie, veel werklozen krijgen een baan. Zij zullen proberen een huis te kopen.
- De rente is laag. Het lenen van geld is goedkoop. Dat zal maken dat meer mensen een huis kunnen en dus willen kopen.
- Er is een hoge immigratie naar Nederland. Dat betekent meer vragers die een huis willen kopen.

Zo zijn er heel veel factoren te noemen die naast de prijs van een huis de vraag naar een huis bepalen.

Bij het vraag en aanbodmodel kijken economen in eerste instantie naar de prijs als verklaring voor de vraag naar huizen. Maar al die andere factoren spelen ook een rol. Al die andere factoren zijn wel opgenomen in de wiskundige formule van de vraag. Die zitten namelijk in het andere getal “300.000”. Die factoren zijn onveranderlijk gemaakt. Maar als ze veranderen verandert ook de vraag naar huizen.

Tussen 2015 en 2020 daalde de rente op hypotheekleningen (leningen voor een huis) van ongeveer 5% naar 1% per jaar. Lenen wordt goedkoper en dus ook de het kopen van een huis. De vraag naar huizen zal dan toenemen.

Voor rente gebruiken we de letter “R”. Als we bij de letter “R” nu een getal zetten schrijven we dat zonder procenten. Dus $R = 5$ betekent een rente van 5%. We zouden de vraagvergelijking dan kunnen weergeven als:

$$\begin{aligned}
 Q_v &= -0,5P - 10.000R + 350.000 \\
 R &= 5
 \end{aligned}$$

We rekenen nu uit wat de vraag is bij een prijs op de huizenmarkt van €350.000,--.

$$Q_v = -0,5 \times 350.000 - 10.000 \times 5 + 350.000 = 125.000$$

Dan kunnen we nu het effect uitrekenen van een veranderde rente op de gevraagde hoeveelheid huizen als geldt $R = 1$:

$$Q_v = -0,5 \times 350.000 - 10.000 \times 1 + 350.000 = 165.000$$

Door de gedaalde rente is bij dezelfde prijs de vraag toegenomen met 40.000 huizen.

We zouden de wiskundige formule vanwege de veranderde rente nu ook anders kunnen schrijven:

$$Q_v = -0,5P + 350.000$$

We hebben het effect van de vaste rente nu opgenomen in de wiskundige formule, en kunnen weer kijken wat het effect van een prijsverandering op de vraag is.

Als de vraag naar huizen sterk toeneemt door de gedaalde rente gebeurt er iets anders in de grafiek. De wiskundige vergelijking is door de veranderde rente $Q_v = -0,5P + 390.000$ geworden. Economen zeggen dan: **“Bij dezelfde prijs is er meer vraag”**. En dat kan dus door allerlei factoren komen, zoals onder andere de rente.

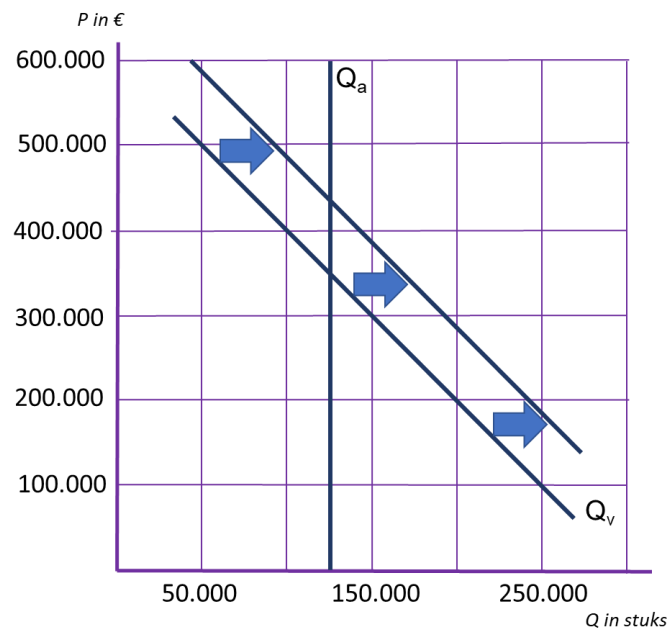
In de grafiek verandert er nu ook wat. Want door de gedaalde rente gaat de vraaglijn verschuiven.

Als het vaste getal in de vraagvergelijking gaat veranderen, gaat de vraaglijn verschuiven.

Wordt het getal groter, dan verschuift de lijn naar “rechts”. Er is meer vraag bij dezelfde prijs.

Wordt het getal kleiner, dan verschuift de lijn naar “links”. Er is minder vraag bij dezelfde prijs.

Bij het voorbeeld van de rente verschuift de lijn naar rechts. De lage rente maakt bij iedere prijs de vraag naar huizen hoger.



Omdat op korte termijn het aantal huizen niet verandert, betekent het dat meer vraag naar huizen alleen maar leidt tot een hogere prijs op de markt.

We kunnen nu precies uitrekenen wat de evenwichtsprijs en de evenwichtshoeveelheid zijn op de huizenmarkt, als gevolg van de veranderde rente van 5% naar 1%:

$$\begin{aligned}Q_v &= Q_a \\Q_v &= -0,5P + 340.000 \\Q_a &= 125.000 \\-0,5P + 340.000 &= 125.000 \\-0,5P &= -215.000 \\P &= \text{€}430.000\end{aligned}$$

De lager rente heeft dus veroorzaakt dat de vraaglijn naar rechts verschoven is waardoor de huizenprijzen gestegen zijn van €350.000 een paar jaar geleden, naar €430.000 nu.

H4. Huizenprijzen en het gedrag van mensen.

4.1. inflatie en deflatie

De prijzen van huizen veranderen in de loop van de tijd. Net als de prijzen van alle andere producten die je in de winkel kunt kopen. Prijzen van veel producten stijgen over de loop van vele jaren heel langzaam. Zo wordt hieronder het voorbeeld gegeven van de broodprijs vanaf 1930.

Het CBS (centraal bureau voor de statistiek) heeft van een heleboel artikelen de ontwikkeling van de prijzen bijgehouden. Ook voor brood. Onderstaande tabel geeft de ontwikkeling van de broodprijs weer vanaf 1930 tot en met 2018.

jaar	prijs van een brood
1930	€ 0,09
1940	€ 0,08
1950	€ 0,17
1960	€ 0,20
1970	€ 0,36
1980	€ 0,79
1990	€ 1,02
2000	€ 1,29
2010	€ 1,17
2018	€ 1,16

<https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/80345NED/table?fromstatweb>

Als prijzen van producten stijgen noemen we dat **inflatie**. Bij de broodprijs zien we dat gebeuren vanaf 1940 tot en met 2000. Als prijzen van producten dalen noemen we dat **deflatie**. De prijs van brood daalde tussen 2000 en 2018. Er was toen dus sprake van deflatie, voor zover het ging om de prijs van brood.

Het CBS heeft de prijs van brood gemeten, maar meet dat van honderden producten die we dagelijks consumeren. Het gemiddelde van die prijsstijgingen of prijsdalingen noemen we de consumentenprijsindex (cpi). Als economen zeggen dat er in een bepaalde periode sprake was van inflatie, dan bedoelen ze dat de cpi, dus de gemeten prijsverandering van een beperkt aantal producten, een stijging van de prijzen laat zien. Die gemeten stijging van de prijzen, over een periode van tientallen jaren gemeten komt op ongeveer 2% per jaar. Gemiddeld genomen stijgen de prijzen ieder jaar dus iets.

Huizenprijzen zijn niet opgenomen in de inflatiecijfers van het CBS, de cpi. Maar bij stijgende huizenprijzen spreken we ook van inflatie en bij dalende prijzen van deflatie. De huizenmarkt kent veel periodes waarin de huizenprijzen gelijk opgingen met de cpi. Een gestage groei van de prijzen. Vanaf midden jaren negentig van de vorige eeuw zien we dat de huizenprijzen los van de gemeten inflatie van het CBS

zijn komen te staan. Tussen 1995 en 2008 stegen de prijzen snel. In 2009 was er sprake van de kredietcrisis en een paar jaar later de eurocrisis. In die jaren daalden de huizenprijzen fors. Vanaf 2016 zien we een kentering. De huizenprijzen trokken weer aan, om in de periode 2018 tot nu razendsnel te stijgen. De vraag is hoe dat komt.

jaar	index bestaande koopwoningen
1995	42,5
2000	80,3
2005	106,6
2010	113
2015	100
2016	105
2017	113
2018	123,2
2019	131,7
2020	141,9
2021*	161,4
* index op 1 juni 2021	

<https://www.cbs.nl/nl-nl/cijfers/detail/83906NED>

Wat we op de huizenmarkt in de laatste 30 jaar hebben kunnen zien, is dat als de huizenprijzen dalen het gedrag van mensen maakt dat huizenprijzen verder gaan dalen, en dat als huizenprijzen snel stijgen het gedrag van mensen maakt dat huizenprijzen snel verder stijgen.

4.2. huizenprijzen en de economische crisis

Een economische crisis kan verschillende oorzaken hebben. De twee zwaarste economische crisis die we in de moderne geschiedenis hebben meegemaakt zijn de crisis van 1929 en de crisis van 2009. Beide crisis werden vooraf gegaan door heel snel stijgende prijzen van aandelen en huizen. Mensen gingen huizen als **beleggingen** zien om geld mee te verdienen in plaats van een plek om in te wonen. Dat leidde tot meer vraag. Bij een gelijk aanbod leidt dat tot snelle stijgingen van de prijzen. Omdat bijna iedereen met geleend geld huizen koopt betekent dit dat de schulden van alle mensen bij elkaar heel snel toenemen. Als er dan een periode komt waarin de economie slechter gaat, kan er een cyclus op gang komen die vraag en aanbod veranderen:

- Bij een crisis zijn mensen bang hun baan kwijt te raken, en veel mensen raken daadwerkelijk hun baan kwijt. De mensen die hun baan kwijt raken zijn vaak gedwongen hun koophuis te verkopen (het aanbod neemt toe) als de werkloosheid langer gaat duren.
- Mensen die willen verhuizen of hun eerste woning willen kopen worden afgeschrokken door de economische onzekerheid (de vraag daalt).

De econoom Fisher die de crisis van 1929 bestudeerde sprak over de **schuld – deflatie - cyclus**. Die cyclus werkt als volgt:

Omdat de vraag afneemt en het aanbod toeneemt dalen de huizenprijzen. Omdat de prijzen van huizen dalen krijgen mensen te maken met schulden die groter zijn dan de waarde van het onderpand (het huis). Banken willen dat mensen dan hun schulden (deels) aflossen. Mensen die belegd hebben in huizen verkopen daarom een of meerdere huizen. Daardoor stijgt het aanbod en daalt de vraag nog verder. De prijzen dalen nog verder waardoor nog meer huizen onder water komen te staan.

Als een **huis onder water staat**, is de schuld voor de aankoop van dat huis groter dan de verkoopwaarde op dat moment.

Wat we kunnen leren van deze situatie is dat huizenprijzen geneigd zijn in een cyclus naar boven of naar beneden terecht te komen:

- Als huizenprijzen stijgen (inflatie) denken mensen dat ze snel een huis moeten kopen omdat ze anders te laat zijn, en willen beleggers ook huizen kopen omdat ze denken dat ze die huizen later voor meer kunnen verkopen. Daardoor stijgt de vraag snel, waardoor, bij gelijkblijvend aanbod, de huizenprijzen weer verder zullen stijgen. Dat leidt tot nog meer vraag omdat er opnieuw mensen zijn die nu denken snel te moeten kopen omdat ze te laat zijn. Nederland is in de periode 2018 tot nu toe in zo'n cyclus terecht gekomen.
- Als huizenprijzen dalen (deflatie) gaan mensen wachten met het kopen van een huis. Ze denken dat huizenprijzen misschien nog verder gaan dalen en ze in de toekomst goedkoper kunnen kopen. Daardoor daalt de vraag waardoor, bij een gelijkblijvend aanbod, de prijzen gaan dalen. Dat zal er toe leiden dat mensen bevestigd worden dat prijzen dalen en nog langer gaan wachten met als gevolg nog verder dalende prijzen.

4.3. De crisis oplossen, de rente verlagen

Een zware economische crisis zoals de kredietcrisis betekent dat het slecht gaat met de economie. Slecht gaan met de economie betekent het volgende:

- Er worden minder producten (goederen en diensten) verkocht
- Bedrijven produceren daardoor minder goederen en diensten
- Mensen worden werkloos omdat bedrijven minder werk hebben door minder productie
- Meer werkloosheid leidt tot minder vraag naar goederen en diensten, omdat werklozen minder geld te besteden hebben
- Andere mensen worden voorzichtig met uitgeven omdat zij bang zijn dat ook zij in de toekomst minder te besteden zullen hebben.
- De vraag en de productie dalen verder.

De Europese Centrale Bank (ECB) is door de landen met de euro, de eurozone, in het leven geroepen om hier wat aan te doen. Tijdens een economische crisis in de

eurozone zal de ECB de rente verlagen om de economie te stimuleren. Dat werkt als volgt:



Een lage rente heeft dus als effect dat sparen niet meer zo interessant is, en lenen juist wel. Een lage rente stimuleert mensen dus om geld uit te geven, en dat is goed voor de economie.

Maar een lage rente heeft ook effect op de prijzen van huizen. Als de rente daalt op een lening en je wilt een huis kopen, dan heeft dat de volgende effecten:

- Je maandlasten dalen omdat de prijs van het lenen van geld (rente) lager wordt.
- Meer mensen kunnen nu een huis kopen door de lagere kosten van geld lenen. De vraag naar huizen neemt daardoor toe.
- Mensen kunnen meer geld lenen. Doordat je minder rente hoeft te betalen kun je per maand meer aflossen. Dus kun je een duurder huis kopen. Omdat mensen geneigd zijn een huis te zoeken en te kopen dat zo duur is als wat ze kunnen lenen, zal de betalingsbereidheid voor huizen toenemen.
- Mensen die een lening hebben met een hoge rente, die voor lange tijd vaststaat, zijn goedkoper uit om hun huis te verkopen en een ander huis te kopen tegen een lagere rente (vraag en aanbod nemen toe).

Stel je kocht een huis van €360.000,-- tegen een rente van 5% per jaar. Als je het huis in 30 jaar aflost in 30 jaar dan is de aflossing per maand €12.000. De rente over de schuld in de eerste maand is dan $(€360.000,-- \times 0,05)/12 = €1500,--$. De totale maandlast is dan €2.500,-- per maand.
Daalt de rente naar 1% per jaar, dan daalt de rente in de eerste maand naar: $(€360.000,-- \times 0,01)/12 = €300,--$ en de totale maandlast daalt naar €1.800,--. Een besparing van €700,-- per maand.

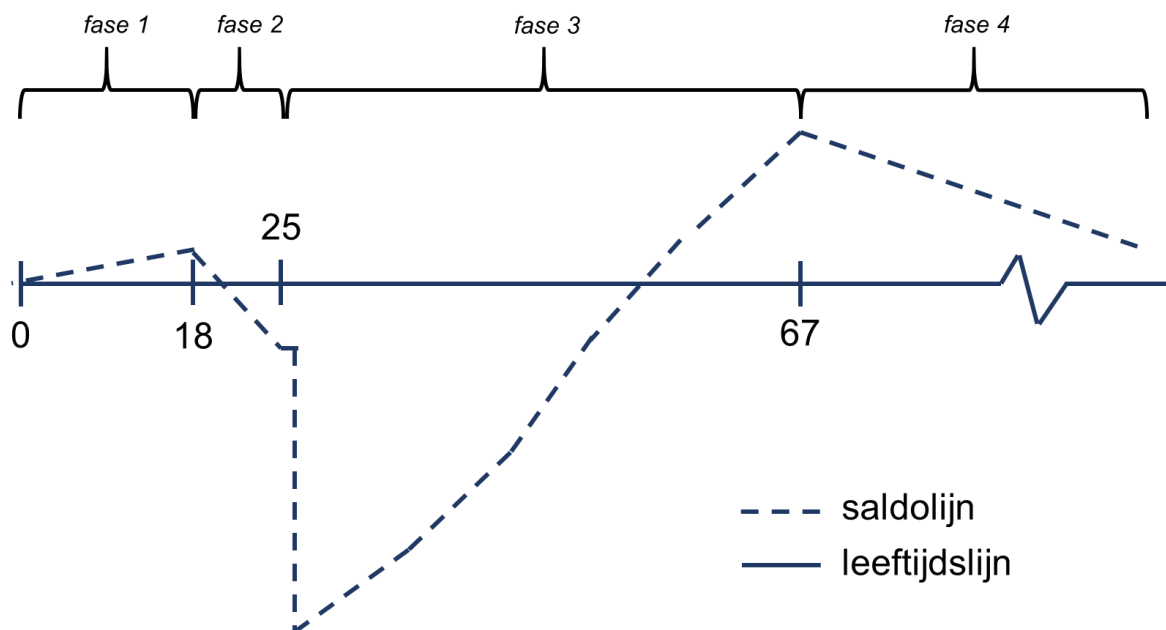
Omdat de maandlasten zo dalen neemt de betalingsbereidheid van mensen voor een huis toe. Er zijn meer vragers, en ze zijn bereid meer te betalen. Als dan het aanbod niet of nauwelijks stijgt betekent dat al snel dat mensen tegen elkaar gaan opbieden. In 2020 en 2021 zien we dat het elkaar overbieden de enige manier is om nog een huis te kopen. In sommige steden moet je op dit moment zeker €50.000,-- overbieden wil je kans maken een huis te kopen.

H5. Lenen om te kopen.

5.1 De levensfasen

Bijna iedereen wil graag een eigen woning bezitten. Veel mensen zijn van mening dat een koopwoning op lange termijn goedkoper is dan een huurwoning. Daarnaast kun je een koopwoning zien als een spaarpot, die je kunt gebruiken als je oud bent en moet leven van een pensioen.

Het probleem is dat bijna niemand die zijn eerste huis koopt voldoende geld heeft om een huis te kunnen kopen. Dat heeft te maken met de **levensfase** waarin je bent als je je eerste huis koopt. De levensfasen van een gemiddelde Nederlander, en het saldo van vermogen en schulden ziet er als volgt uit:



De leeftijdslijn is gelijk ook de scheidslijn tussen een positief en een negatief saldo van spaargeld en schulden. Loopt de saldolijn boven de leeftijdslijn dan is het spaargeld groter dan de schulden. Loopt de saldolijn onder de leeftijdslijn dan is het spaargeld kleiner dan de schulden. Het saldo is negatief.

In de eerste levensfase zit je op school en heb je weinig kans om te sparen. Soms sparen ouders voor hun kinderen, maar meestal is dat maar een heel klein beetje geld ten opzichte van wat je nodig hebt om een huis te kopen. Het gevolg is dat in de eerste levensfase er een klein positief saldo is van sparen en schulden.

In de tweede levensfase studeer je. Om te studeren moeten de meeste Nederlanders al geld lenen. Vind je dan je eerste baan, dan start je met een studieschuld. Daarom daalt in deze levensfase de saldolijn. Je schulden worden groter dan je spaargeld.

In de derde levensfase ga je werken. Veel mensen kopen in de eerste jaren van deze levensfase hun huis. Omdat ze geen geld hebben lenen ze het geld voor het kopen van hun huis van de bank. Het saldo van sparen en schulden schiet naar het

diepste punt. Vanaf dat moment werken mensen en gaan ze sparen. Ze lossen de studieschuld en de schuld van het huis af. Ook sparen ze voor hun pensioen. Dat is het geld dat mensen nodig hebben om van te leven na hun 67^e. In de loop van deze fase zal door al het sparen en aflossen er een moment komen dat de schulden kleiner worden dan de spaargelden. Op dat moment kruist de saldo lijn de leeftijdslijn.

In de vierde levensfase ga je met pensioen en leef je, naast een kleine uitkering van de overheid (een uitkering AOW oftewel algemene ouderdomswet) van je spaargeld. Je teert dan in op het gespaarde geld. Sommige mensen verkopen dan hun huis om kleiner te gaan wonen of te huren. Dan kunnen ze het geld dat vastzit in het huis gebruiken om van te leven.

De levensfasen zijn een **verklaring** waarom bijna iedereen geld moet lenen voor het kopen van zijn of haar eerste huis.

5.2 Een hypotheek afsluiten

Om te lenen zul je naar de bank moeten gaan. Zij zijn bereid je geld te lenen voor een huis. Banken zullen kijken of je het huis kunt aflossen en de rente kunt betalen van het inkomen dat je verdient.

Ook zal de bank kijken naar de waarde van het huis dat je wilt kopen. Dat komt omdat de bank het risico loopt dat iemand werkloos wordt of arbeidsongeschikt en dan rente en aflossing niet meer kan betalen. De bank neemt het huis dat je koopt dan ook als **onderpand** voor de lening. Een onderpand kan worden verkocht door de bank als de koper van het huis zijn lening niet meer afbetaald en / of geen rente meer betaalt.

Een lening waarbij er sprake is van een onderpand noemen we een hypothecaire lening. Leningen waarbij er geen sprake is van een onderpand noemen we een **krediet**.

De meeste hypothecaire leningen hebben een looptijd van 30 jaar. Er zijn verschillende manieren waarop je de aflossing en rentebetalingen met de bank kunt regelen.

- a. Een **lineaire hypotheek**. Bij een lineaire hypotheek is de aflossing maandelijks gelijk. Omdat je iedere maand een bedrag aflost daalt de te betalen rente iedere maand een beetje. De rente wordt namelijk berekend over de openstaande schuld. Het nadeel hiervan is dat je in het begin een hoge maandlast hebt terwijl je nog niet zoveel verdient, terwijl later, als je veel verdient je maandlast sterk is gedaald.
- b. Een **annuïtaire hypotheek**. Bij een annuïteiten hypotheek is het bedrag aan aflossing en rente iedere maand exact aan elkaar gelijk. Het maandbedrag is dus 30 jaar lang gelijk (bij gelijkblijvende rente).
- c. Een **aflossingsvrije hypotheek**. Bij een aflossingsvrije hypotheek betaal je geen aflossing en alleen maar rente. Omdat je niets aflost blijf je iedere maand

dezelfde rente betalen (bij gelijkblijvende rente). Aan het einde van de looptijd (30 jaar) zul je in een keer de lening moeten afbetalen, of opnieuw een lening moeten aangaan bij de bank.

Je kunt ook je hypotheek in delen knippen en een deel via een lineaire of annuïteiten hypotheek lenen en een deel aflossingsvrij lenen.

5.3 intertemporele ruil

Lenen om een huis te kunnen kopen noemen we een **intertemporele ruil**.

Intertemporele ruil noemen we ook wel “**ruilen over de tijd**”.

Lenen bij de bank betekent eigenlijk dat je nu onvoldoende **koopkracht** hebt om een huis te kopen. Maar je weet dat je in de toekomst genoeg geld zult verdienen om een huis bij elkaar te kunnen sparen. Alleen kost dat sparen vele jaren, en je wilt die tijd niet wachten. Je kunt dan door te lenen je koopkracht of besteedbare inkomen uit de toekomst verplaatsen naar het nu.

Hanna wil een huis kopen van €300.000,-. Ze verdient genoeg geld om bij de bank een lening te krijgen. Door de lening vergroot ze nu haar koopkracht. Ze kan het huis kopen. Dat gaat ten koste van Hanna's toekomstige koopkracht want ze zal de bank in de toekomst via aflossingen de lening terug betalen. Daarnaast zal de rente over het geleende bedrag moeten betalen.

Bij ruilen over de tijd bij de aankoop van een huis is er dus sprake van lenen. De bank die het geld uitleent wil dat niet zomaar doen. De bank wil geld verdienen met geld, loopt risico's die betaalt moeten worden, en maakt kosten zoals het bedrijfsgebouw en de lonen van het personeel dat de bank in dienst heeft. De bank betaalt dit allemaal van de rente. We zeggen dan ook dat rente de prijs is die je betaalt voor het lenen van geld (let op: lenen kosten geld!).

Aflossing is geen prijs, en het zijn ook geen kosten. Bij aflossingen geeft je alleen het geleende geld terug.

H6. Het risico van de banken.

Banken lenen geld uit. Daarbij lopen ze verschillende **risico's**. Die risico's staan hieronder uitgewerkt.

6.1. Het risico van inflatie

Geld is een **ruilmiddel**. Je gebruikt geld om goederen van te kopen, zoals een huis. Als prijzen van huizen stijgen neemt de waarde van het ruilmiddel geld af. Je kunt van hetzelfde geld steeds minder kopen. Banken lenen geld uit en krijgen dat aan het einde van de looptijd van de hypotheek weer terug. Die looptijd is vaak 30 jaar.

Een koper sluit een hypothecaire lening af bij een bank voor de aankoop van een huis van €360.000,-- voor het kopen van een huis. De looptijd van de hypotheek is 30 jaar. Dat betekent dat de bank iedere maand €1.000,-- terug krijgt van de koper. De laatste aflossing is pas over 30 jaar. Het is erg moeilijk in te schatten wat de koopkracht van de laatste €1.000,-- is over 30 jaar als de bank het terugbetaald krijgt.

Banken lenen dus geld uit wat ze in de toekomst terug krijgen, maar dan een lagere koopkracht heeft. Om die reden zal de bank de inflatie op lange termijn proberen in te schatten. De bank zal het inflatierisico verrekenen in de rente die ze vraagt.

6.2. Het risico van wanbetaling

Een klein deel van de mensen die geld leent voor een huis komt in het latere leven in de problemen door bijvoorbeeld werkloosheid of scheiding. Dan kan het gebeuren dat de klant rente en aflossing niet meer aan de bank kan betalen. We noemen dat **wanbetaling**, of **in gebreke blijven**.

Of het goed of slecht gaat met de economie maakt veel uit voor wanbetalen. Als het economisch slecht gaat stijgt de werkloosheid, en zullen er meer wanbetalers zijn.

De bank zal dit risico ook verrekenen in de rente die ze vraagt. Als de bank uit ervaring weet dat 4 op de 1000 mensen in de toekomst in de problemen komen, dan zal ze een risico toeslag op de rente zetten van 0,4%. We zeggen dan dat de bank een opslag hanteert van 0,4 **procentpunt**.

Als de bank een opslag hanteert van 0,4% terwijl de rente 2% is, dan zou je kunnen zeggen dat de rente stijgt met $0,4/2 \times 100\% = 20\%$ door deze opslag. Maar je kunt dit ook uitdrukken door te zeggen dat de rente stijgt met 0,4 procentpunt. Een procentpunt is dus een absolute toename van een percentage.

6.3. overige opslagen op de rente

De bank verdient geld met het uitlenen van geld. Maar de bank heeft ook veel kosten. Het gebouw van de bank, het personeel van de bank, de computers, etc. moeten betaald worden. Ten slotte wil de bank ook graag winst maken. De bank verrekend de kosten en de winst in een opslag op de rente.

H7. Invloed van de overheid op de huizenprijzen.

De huizenmarkt is geen vrije markt waarin iedereen die dat wil huizen kan kopen en verkopen, of nieuwe huizen kan bouwen of oude huizen kan afbreken. De overheid grijpt op heel veel manieren in. Dat doet de overheid om bijvoorbeeld consumenten te beschermen. Hieronder bespreken we verschillende manieren waarop de overheid ingrijpt.

7.1. de overdrachtsbelasting

Bij iedere **transactie** (verkoop van een huis) moet de koper van een huis een percentage van de koopsom van een huis afdragen. Onderstaande tabel geeft aan hoe de percentages van de overdrachtsbelasting in de loop van de tijd zijn veranderd.

overdrachtsbelasting voor woningen	
tm 20011	6% voor woningen en niet woningen
2011 - 2021	2% voor woningen 6% voor niet woningen
vanaf 2021	0% voor de aankoop van je eerste huis als je jonger dan 36 bent 2% voor een woning waarin je zelf gaat wonen 8% voor een woning waarin je niet gaat wonen

De overheid wilde graag de overdrachtsbelasting verlagen na de kredietcrisis. De huizenmarkt zat vast. Huizenprijzen daalden omdat er nauwelijks vraag was. Door de overdrachtsbelasting te verlagen werd kopen goedkoper en was de verwachting dat meer mensen vanuit hun koopwoning wilden verhuizen (doorstroming) en meer kopers die hun eerste huis (nieuwe toetreders) wilden kopen op de markt een huis konden kopen.

Nadat de crisis echt voorbij was, maar de rente nog steeds heel laag begon de huizenmarkt te oververhitten (veel meer vraag dan aanbod, snel stijgende prijzen). Veel mensen maakten de rekensom dat verhuizen nu erg goedkoop was.

Stel iemand heeft een koopwoning met een nog openstaande hypotheeklening van €200.000,--. De rente staat 10 jaar vast en loopt nog 4 jaar door tegen een rente van 5%. De marktrente is ondertussen gedaald naar 2%. Als deze eigenaar van de koopwoning gebruik wil maken van de lage rente kan hij twee dingen doen:

- Aan de bank een "boeterente" betalen en in ruil daarvoor een lagere rente krijgen op de hypotheek. (de geschatte boete bij bovenstaand voorbeeld is €16.500)
- Verhuizen waardoor volgens het contract de hypotheeklening afloopt (met de opbrengst van de verkoop wordt de oude hypotheek afgelost en er wordt met een nieuwe hypotheek begonnen op het nieuwe huis). Die nieuwe hypotheek gaat tegen het lage rentebedrag.

Door de verlaging van de overdrachtsbelasting is verhuizen sneller rendabel omdat de kosten van verhuizen en de kosten van de overdrachtsbelasting samen vaak

lager zijn dan de boeterente betalen. Dan is verhuizen economisch rendabel. Om die reden verhuisden heel veel mensen in de afgelopen jaren.

7.2. De starterssubsidie of starterslening

Sommige gemeenten proberen starters op de dure koopwoningmarkt te helpen door ze een starterslening te geven of soms zelfs een starterssubsidie. De starterslening is geen hypotheek waardoor de bank nog steeds bereid is een hypotheek af te sluiten.

Zowel de starterslening als de starterssubsidie leiden tot meer vraag op de koopwoningmarkt. Dat zal leiden tot meer vraag. Meer vraag bij gelijkblijvend aanbod betekent meer

7.3. De jubelton

De overheid heeft een regeling gemaakt die er uit bestaat dat ouders hun kind voor hun 40^e €100.000,- mogen schenken zonder dat daar belasting over betaald wordt, als dit geld gebruikt wordt voor de aankoop van een woning. Deze regeling wordt in de volksmond ook wel "jubelton" genoemd.

Er is kritiek op deze regeling omdat deze regeling kinderen van rijke ouders bevoordeeld op de huizenmarkt.

De regeling leidt tot meer vraag. Bij een gelijkblijvend aanbod betekent dat een stijging van de huizenprijzen.

7.4. bouwvergunningen

Nieuwe huizen bouwen mag niet zomaar. Als je een stukje grond bij de boer te koop ziet is het een procedure van jaren voordat er woningen opgebouwd mogen worden. Dat betekent dat op korte termijn het aanbod gelijk blijft. Het gaat om zoveel regels en procedures dat dit heel moeilijk te veranderen is.