

De dynamiek van de woningmarkt

Pieken en ravijnen

Op prijsveranderingen in de woningmarkt wordt veelal gereageerd alsof daar andere economische wetten zouden gelden dan in de rest van de economie: op magische wijze rijzen de prijzen de pan uit, rennen rennen rennen voor de laatste kans om nog ooit aan een woning te komen! Uiteindelijk hebben de transactieprizen geen enkele relatie meer met de geboden omvang of kwaliteit. Prijzen die op het dubbele liggen of nog hoger, van wat je als lange-termijn waarde mag aannemen.

En als de onontkoombare kentering komt: blijf zitten waar je zit, zo lang als je inkomen niet in gevaar is, en anders, redden-wie-zich-redden-kan tegen elk aannemelijk bod. Prijzen die dalen tot wel de helft van wat je als lange-termijn waarde mag aannemen. Kijk de statistieken er maar op na.

Die gang van zaken leidt tot herhalende ontwrichtingen en daar moet iets aan gedaan worden, maar wat? Laten we eerst de mechanismen bekijken.

Waarom gedraagt de woningmarkt zich zo?

De werking van de woningmarkt is eenvoudig. Als de omvang van de vraag hoger is dan het aanbod, dan stijgen de prijzen, als de vraag lager is dan het aanbod, dan dalen ze. Er is niets magisch aan de waarde van grond of gebouwen waardoor de veranderingen in prijs andere oorzaken zouden hebben. Het enige bijzondere is dat gebouwen lang hun waarde blijven behouden, omdat de gebruikswaarde lang in stand blijft.

Prijsstabiliteit, in de zin van voorspelbaar evenwichtig gedrag, wordt verkregen als het aanbod zich gemakkelijk kan aanpassen aan veranderingen in (de omvang van) de vraag. Om het aanbod te kunnen aanpassen aan veranderende vraag moet aan twee voorwaarden worden voldaan:

1. vrije toetreding tot de markt van (nieuwe) aanbieders, en
2. voldoende beschikbaarheid van productiecapaciteit, in middelen en grondstoffen.

Dat de prijzen in de woningsector (en in de vastgoedsector in het algemeen) zo sterk kunnen fluctueren, hangt in hoofdzaak op slechts één onderdeel: de beschikbaarheid van bouwlocaties.

De kruik (al weer) gebarsten

Tijdens de vorige periode van prijsexplosie, en nu opnieuw, was financiering van die te hoge prijzen geen enkel probleem, geholpen door dalende rentetarieven. Totdat, in september 2008, Leman Brothers failliet ging vanwege te avontuurlijke financieringsproducten. De prijzen kelderden en we kregen de grootste financiële crisis sinds vele decennia. De banken moesten door de Staat worden ondersteund en voor ondergang behoed. De regels waaraan zij moeten voldoen werden aangescherpt, met als gevolg dat vastgoedfinanciering voor hen nog extra onaantrekkelijk werd en dientengevolge de prijsdaling nog dieper was.

Zulke grote omslagen hebben zelden iets te maken met de vastgoedsector of woningsector zelf: in 1980 was de aanleiding de machtsovername in Iran door de ayatollah Khomeiny, gevolgd door een olieboycot en rentestijgingen; in 1990 was het de inval in Koeweit door Saddam Hoessein en de brandende olievelden, in 2001 de aanslag op de Twin Towers.

Dit soort gebeurtenissen, die niets te maken hebben met vastgoed op zich, zullen zich blijven voordoen. Dat kunnen we ook niet veranderen.

Bouwen is simpel

Bouwen is in essentie heel simpel. Er hoeft maar aan drie randvoorwaarden te worden voldaan:

1. Een gebouw moet ontworpen worden

Er is geen tekort aan architecten en ingenieurs die in staat zijn die taak uit te voeren. De doorlooptijd is relatief kort. Veranderingen in de vraag worden snel opgenomen (vrije toe- en uittreding van aanbieders). Bij groei kan één enkele architect of ingenieur vele helpende handen aansturen.

2. Een gebouw moet gebouwd worden.

Bouwbedrijven kunnen snel opschalen of afschalen in productiecapaciteit. Daar zit geen wezenlijke bottleneck: het leeuwendeel van de kosten zit in uurlonen en materialen. Er is geen schaarste aan bouwmaterialen, alleen tijdens scherpe pieken in bouwactiviteiten ontstaat er enige vertraging in levertijden, vaak niet meer dan enkele weken of maanden. Niet genoeg om het prijsverloop wezenlijk te beïnvloeden. Veranderingen in de vraag worden snel opgenomen (vrije toe- en uittreding van aanbieders).

3. Een gebouw moet een plek hebben om op te staan.

Met bestaande locaties die een passende bouwbestemming hebben, kun je direct aan de slag. De kern van het probleem is de beperkte beschikbaarheid van nieuwe locaties. Grond alleen is niet genoeg: voor het perceel moet ook een geschikte planologische bestemming gelden en infrastructuur als water, riolering, elektra en wegen moet ontsloten kunnen worden.

Dit beperkt de vrije toe- en uittreding van aanbieders.

In de bouwgrond zit de crux

Het opgaande deel van de cyclus

Van de drie randvoorwaarden geldt voor de eerste twee dat ze maar beperkt profiteren van een prijsopgang. Zodra er winst valt te behalen in ontwerp of bouw, schalen de bestaande aanbieders op en komen er nieuwe toetreders in de markt. Ze kunnen hun marges wel verbeteren, maar onder de toenemende concurrentie blijft dat binnen redelijke proporties. De loonkosten van bouwers en ontwerpers kunnen iets stijgen, maar een heel grote stijging is niet nodig om aan voldoende personeel te komen. Hun stijgende winstmarges blijven in geld uitgedrukt beperkt, in relatie tot de totale stichtingskosten.

Wie een bouwperceel kan aanbieden, zit daarentegen op rozen. Het aanbod kan niet snel worden uitgebreid, de beschikbaarheid van nieuwe bouwpercelen laat lang op zich wachten, met name vanwege planprocedures, die vaak pas in een laat stadium en soms pas achteraf gevolgd worden door de aanleg van infrastructuur. De aanbieder van direct beschikbare bouwpercelen zit dan in een monopolioïde positie. Ook gemeenten nemen de kans waar om tegen hoge prijzen te verkopen, vaak gebruik makend van het model 'residuele grondwaarde'. De grondprijzen voor nieuwe kavels rijzen in deze situatie de pan uit. De prijzen van bestaande bouw stijgen mee. Vaak zelfs zo ver, dat oude bebouwing 'door de grondprijs heen zakt': het prijsniveau van de grond is dan zo hoog geworden dat het de moeite waard is om af te breken en nieuw te bouwen, vaak in een groter volume.

Het neergaande deel van de cyclus

Tijdens de hausseperiode lijkt iedereen te denken dat daar geen einde aan kan komen en dat de hoge prijzen een onomkeerbaar natuurverschijnsel zijn dat tot in de oneindigheid zal blijven

gelden. Totdat er zich iets voordoet, waar kennelijk niet op gerekend was, zie de hierboven aangehaalde voorbeelden.

Van de ene dag op de andere is het bestaande prijsniveau niet meer financierbaar bij de banken. Bijvoorbeeld omdat het rentepeil is gestegen en volgens de rekenregels de kandidaat kopers de koopsom en kosten niet meer gefinancierd kunnen krijgen.

Transacties die zeker leken, gaan ineens niet meer door. Het enige dat er op zit, is te proberen te verkopen voor een lagere prijs. De markt pikt dat signaal snel op.

Projectontwikkelaars en bouwers merken ook dat de verkopen moeizamer gaan verlopen, op het bestaande prijsniveau. Als zij zelf eigenaar zijn van de grond waar op gebouwd wordt, en ze die bovendien al langer in bezit hebben, dan zit daar veelal nog een ruime marge op. Zij kunnen het zich dan, in aanvang, veroorloven om wat van de verkoopprijs af te doen.

In eerdere baisse-situaties hebben we gezien dat ook aannemers hun bouwrijzen laten zakken, al is het maar om aan de gang te blijven. Lonen en materialen moeten wel terugverdiend worden, maar je marge voor winst en risico mag wel krimpen. En de afschrijvingen op je bouwmaterieel hoef je ook even niet mee te nemen in je kostprijsberekening. Als je de tent maar niet hoeft te sluiten. Wat dat betreft kun je je hart vasthouden voor alle zzp-ers in de bouwbranche, die weinig hebben om op terug te vallen.

Tijdens de baisse-periode kunnen de prijzen dalen tot een niveau van zelfs maar de helft van de 'langere termijn waarde', waarin sprake is van evenwicht tussen vraag en aanbod.

In deze evenwichtssituatie ligt het algemeen prijsniveau van woningen naar mijn schatting, globaal genomen, op een niveau van de kostprijs van vergelijkbare nieuwbouw, in een verdeling 20% voor ontwerp en advisering (inclusief marge voor ontwikkelingswinst), 20% voor de grond en de rest voor de fysieke uitvoering. Toplocaties zullen daarvan afwijken, maar zoveel zijn dat er nu ook weer niet, laten we reëel zijn.

Rentestand belangrijk, maar niet allesbepalend

De extreem lage rentetarieven leggen vrijwel geen rem op de stijging van de koopprijzen van woningen. Dat de fiscale aftrekbaarheid jaarlijks met 1 / 30 afneemt, kan vrij gemakkelijk voor lief worden genomen.

In tijden van extreem hoge rentestanden (bijvoorbeeld in 1980: 13%) was die invloed sterker, maar het inflatiepeil van destijds (8 tot 10% per jaar) gaf mensen het geloof dat de jaarlijkse stijging van hun inkomen door inflatiecorrectie dit nadeel in de kortste keren ruimschoots zou compenseren. Ook toen dus nauwelijks een dempende invloed.

De meeste gemeenten kijken niet ver genoeg vooruit

De provincie stelt geen harde contingenten meer vast voor het aantal woningen dat gebouwd mag worden. Wel eist de provincie dat de regiogemeenten onderling afspraken maken over de woningbouwproductie. Dat is op zich een goede zaak, want dat kan voorkomen dat ze allemaal het zelfde gaan bouwen of samen te weinig of te veel. Maar dit introduceert tegelijkertijd weer een nieuwe bottleneck: het kan lang duren voordat regiogemeenten eindelijk overeenstemming bereiken over de verdeling.

De nieuwe Omgevingswet en de daaraan verbonden Omgevingsvisie geeft gemeente de verplichting een langere termijn (> 10 jaar) visie te ontwikkelen voor haar hele grondgebied. De procedures die tot de overeenstemming tussen regiogemeenten moeten leiden omtrent het toekomstig woningbouwprogramma vormen een belemmering voor daadkrachtig handelen.

Tijdens hausseperiodes rekenen gemeenten zich rijk met hun grondbezit. De kavels gaan als warme broodjes over de toonbank en in de kortste keren zijn ze hun bouw kavels kwijt. De overige terreinen die de gemeente bezit, waar de 'contingenten' nog voor moeten worden toegekend in samenspraak met de regiogemeenten, krijgen een hogere waardering, in de richting van de geldende marktprijzen, en dat geeft de gemeente een comfortabel gevoel.

Totdat de volgende kentering optreedt. Ineens is er geen vraag meer naar de beschikbare kavels, en zeker niet tegen de prijzen die op het laatst nog hebben gegolden. Er treedt stagnatie op in het opstellen van nieuwe bestemmingsplannen, want dat lijkt vooralsnog niet opportuun te zijn. Voorlopig wordt er niet of weinig gebouwd en een tijd lang is daar ook nauwelijks of geen vraag naar. Er zal mogelijk zelfs betrekkelijk weinig animo zijn om te werken aan het vastleggen van nieuwe afspraken.

Maar ook aan die fase van de cyclus komt een einde. Als alle ramsj-hypotheken door de banken zijn afgeboekt en de onder water staande hypotheek weer droge voeten krijgen, is er ook een vraagbuffer gevormd, van mensen die toch echt graag een huis willen kopen. Starters voorop.

Nieuwe bouwgrond komt vervolgens maar moeizaam beschikbaar.

Bestemmingsplanprocedures (omgevingsplannen) duren lang, er gaan vaak jaren overheen voordat nieuwe kavels beschikbaar komen. In die periode nemen de spanningen toe, de emoties lopen op. Wat een stabiel prijsniveau had kunnen worden, wordt nu opnieuw overgeleverd aan wat-de-gek-er-voor-geeft.

Van pieken en ravijnen naar een meer glooiend landschap?

In een opgaande fase veroorzaakt het te snel opdrogen van het aanbod aan bouw kavels dat het prijsniveau te ver naar boven doorschiet. De kernfout is gelegen in belemmeringen voor het beschikbaar komen van bouwterrein.

Wat tijdens een hausse met zekerheid niet werkt, zijn maatregelen die pogen de prijs rechtstreeks te beïnvloeden: zoals vrijstelling van overdrachtsbelasting, subsidies, zachte leningen etc. Die verergeren het probleem alleen maar. En Tiny houses, hoe leuk ook voor sommigen, vormen in wezen meer een zwaktebod dan een oplossing.

Naar onze mening kunnen Gemeenten toekomstige verstoring door te beperkt aanbod tegengaan, door hun grondbeleid meer op de langere termijn te richten en te zorgen voor een voorraad aan plancapaciteit die flink uitgaat boven de bestaande korte termijnbehoefte.

De gemeente Heusden is zich aan het oriënteren op haar grondbeleid en heeft in verband daarmee de raad en het college geïnformeerd over het voornemen een nieuwe Nota Grondbeleid op te stellen voor de periode 2021 - 2025. Dit is begonnen met de presentatie van een 'Routekaart nota Grondbeleid' op 28 april. Deze routekaart laat zien dat over dit onderwerp goed en fundamenteel wordt nagedacht. Over het onderwerp zal voor de raad een Thema-avond worden georganiseerd.

D66 Heusden juicht dit zeer toe en ondersteunt dit initiatief van harte.

April 2021

D66 Heusden

Jos van Oyen